



## **Policy per la gestione dei conflitti di interesse e degli incentivi**

**Aggiornamento approvato dal Cda del 19 dicembre 2018**  
**Aggiornamento approvato dal Cda del 31 ottobre 2018**  
**Aggiornamento approvato dal Cda in data 26 luglio 2017**  
**Aggiornamento approvato dal Cda in data 27 maggio 2016**  
**Procedura approvata dal CDA del 22 luglio 2015**

## SOMMARIO

1. Fonti normative.....	3
2. Definizioni.....	4
3. Principi Generali.....	5
4. I compiti assegnati alla Funzione di Compliance.....	7
5. Criteri per l' identificazione e mappatura delle operazioni in conflitto di interesse .....	8
6. Procedura per la gestione dei conflitti di interesse .....	9
7. I presidi di controllo.....	11
8. Il Registro dei conflitti di interesse .....	13
9. Monitoraggio dei conflitti di interesse .....	14
10. Aggiornamento della mappatura dei conflitti di interesse.....	15
11. Comunicazione delle situazioni di conflitto di interesse ai clienti.....	16
12. Comunicazioni della Funzione di Compliance delle informazioni sulle situazioni di conflitto di interesse	17
13. Incentivi.....	17

*Allegato 1. Mappatura dei conflitti di interesse*

*Allegato 2. Documento di sintesi della politica seguita dalla SIM in materia di conflitti di interesse e degli incentivi*

## 1. Fonti normative

Il presente documento, denominato *Policy per la gestione dei conflitti di interesse* (di seguito anche *Politica o Policy*), approvato con delibera del Consiglio di Amministrazione del 22 luglio 2015 descrive la politica di gestione dei conflitti di interesse adottata dal 4Timing Sim S.p.A. (di seguito Sim) in ottemperanza e nel rispetto della seguente disciplina di riferimento:

- Direttiva 2014/65/UE, relativa ai mercati degli strumenti finanziari (di seguito MiFID II, *Markets in Financial Instruments Directive*);
- Testo Unico della Finanza D. Lgs. 58/98 e successive modificazioni (di seguito TUF);
- 
- Regolamento Intermediari adottato da Consob con delibera n. 20307/18 (di seguito Regolamento Intermediari);

## 2. Definizioni

Ai fini del presente documento, si adottano le seguenti definizioni:

1. «cliente»: persona fisica o giuridica alla quale vengono prestati servizi;
2. «soggetto rilevante» il soggetto appartenente a una delle seguenti categorie:
  - (i) i componenti degli organi aziendali, soci che in funzione dell'entità della partecipazione detenuta possono trovarsi in una situazione di conflitto di interessi, dirigenti o consulenti finanziari dell'intermediario;
  - (ii) dipendenti dell'intermediario, nonché ogni altra persona fisica i cui servizi siano a disposizione e sotto il controllo dell'intermediario e che partecipano alla prestazione di servizi di investimento e all'esercizio di attività di investimento da parte del medesimo intermediario;
  - (iii) persone fisiche che partecipino direttamente alla prestazione di servizi all'intermediario sulla base di un accordo di esternalizzazione avente per oggetto la prestazione di servizi di investimento e l'esercizio di attività di investimento da parte del medesimo intermediario;

### 3. Principi Generali

La presente *policy* è stata predisposta ai sensi dell'art. 92 del Regolamento Intermediari, contenente disposizioni in materia, tra l'altro, di gestione dei conflitti di interesse potenzialmente pregiudizievoli per i clienti.

In particolare, ai sensi dell'art. 92 del Regolamento di cui sopra, gli intermediari devono mantenere e applicare disposizioni organizzative e amministrative efficaci al fine di adottare tutte le misure ragionevoli volte a evitare che i conflitti di interesse incidano negativamente sugli interessi dei loro clienti.

La Sim ritiene che l'identificazione e una corretta gestione dei conflitti di interesse, suscettibili di danneggiare la posizione della clientela, che possono insorgere nell'ambito della prestazione dei servizi di investimento e accessori, siano, oltre che necessarie, in adempimento delle richiamate disposizioni di legge e regolamentari, di fondamentale importanza nella prospettiva di tutelare al massimo grado gli interessi della clientela, di mantenere elevati *standard* qualitativi nello svolgimento delle attività della SIM e di salvaguardare la SIM sotto il profilo reputazionale, nei confronti del mercato e delle istituzioni.

La Società in conformità a quanto previsto dalla normativa di riferimento adotta ogni ragionevole misura organizzativa diretta sia ad identificare i conflitti di interesse che potrebbero insorgere con il cliente o tra i diversi clienti, che ad evitare che tali conflitti incidano negativamente sugli interessi dei clienti stessi.

La Sim fornisce al cliente al dettaglio o potenziale cliente al dettaglio, al momento del primo contatto e, comunque, in tempo utile prima della prestazione del servizio di consulenza, una descrizione in forma sintetica, della propria politica sui conflitti di interesse (sezione B e C dell'informativa precontrattuale).

Qualora le misure di gestione adottate dalla Società mediante la propria politica non fossero sufficienti ad assicurare, con ragionevole certezza, che, con riferimento a fattispecie di conflitti di interesse, il rischio di nuocere agli interessi dei clienti sia evitato, la Società, prima di agire per conto del

cliente, informerà il cliente stesso, su un supporto duraturo, circa la natura e/o la fonte del conflitto in modo sufficientemente dettagliato da consentire allo stesso di prendere una decisione informata, tenuto conto del contesto in cui sorge il conflitto di interesse.

In particolare, nel caso in cui oggetto del Servizio di Gestione di portafogli e di Consulenza in materia di investimenti fossero strumenti/prodotti per i quali possa rilevarsi (anche solo potenzialmente) una ipotesi di conflitto di interessi, la fattispecie verrà portata all'attenzione della Clientela, prima di dare avvio al Servizio di investimento, precisando al riguardo che:

- si tratta di una situazione di (anche solo potenzialmente) conflitto di interesse, precisandone natura ed estensione;
- la SIM non percepisce, ad alcun titolo, incentivi – così come definiti dalla normativa di Vigilanza – in relazione all'attività di gestione o di consulenza svolta dalla SIM;
- sono puntualmente rappresentati alla Clientela i motivi sui quali si fonda l'investimento o la raccomandazione e con essi l'esito delle valutazioni richieste dall'art.40, comma 1, del Regolamento Intermediari.

La Sim istituisce ed aggiorna in modo regolare un registro nel quale riporta le situazioni nelle quali sia sorto o possa sorgere un conflitto di interesse che rischia di ledere gravemente gli interessi di uno o più clienti.

#### 4. I compiti assegnati alla Funzione di Compliance

La SIM individua nella funzione di Compliance il soggetto responsabile per il corretto censimento delle situazioni di conflitto, fermo restando l'impegno da parte amministratori, sindaci, responsabili delle funzioni di controllo e di tutte le aree aziendali interessate a evidenziare e rappresentare ogni possibile interesse in conflitto con quello primario del cliente.

In particolare, farà obbligo ad ogni area organizzativa della Società di comunicare tempestivamente l'insorgere e il venir meno di possibili situazioni conflittuali, nonché di riscontrare senza indugio qualunque richiesta di informazioni formulata dalla funzione di Compliance.

Al fine di adempiere ai citati obblighi normativi, la Società assegna quindi alla Funzione di Compliance il compito di:

- consentire al Consiglio di Amministrazione di individuare, in riferimento al servizio prestato, le circostanze che generano o potrebbero generare un conflitto d'interesse;
- censire le situazioni di conflitto di interesse (effettivo/potenziale) mediante la predisposizione della "Mappatura dei conflitti di interesse" ed aggiornare il documento stesso;
- valutare l'adeguatezza delle procedure da seguire e le misure da adottare per gestire tali conflitti;
- istituire e gestire il "Registro dei conflitti" nel quale devono essere riportate le situazioni che danno origine a conflitti di interesse pregiudizievoli per i clienti;
- contribuire a diffondere la politica di gestione a tutti i soggetti rilevanti coinvolti e verificare l'applicazione della procedura di gestione dei conflitti;
- monitorare l'evoluzione della normativa relativa ai conflitti di interesse;
- valutare l'impatto dell'evolversi dell'operatività aziendale sulla politica di gestione dei conflitti di interesse adottata dalla Società.

## 5. Criteri per l'identificazione e mappatura delle operazioni in conflitto di interesse

Al fine di individuare correttamente tutte le possibili fattispecie di conflitti di interesse (effettivi e potenziali) caratterizzanti la prestazione del servizio, la Società predispone una preliminare *mappatura* delle situazioni di conflitto di interesse in relazione al servizio prestato ed alla articolazione organizzativa, operativa e societaria della SIM.

Tale mappatura delle potenziali situazioni di conflitto rilevanti è indispensabile alla successiva individuazione dei presidi, dei divieti, delle cautele e, più in generale, delle misure organizzative cui conformare l'esercizio delle attività di impresa per la miglior gestione di detti conflitti.

In tale ambito, particolare attenzione si intende prestare anche alle eventuali fattispecie che possano rilevare con riferimento all'operato dei Soggetti Rilevanti, così come definiti dalla normativa<sup>1</sup>, e avuto riguardo alla prestazione del servizio di consulenza.

La mappatura dei conflitti di interesse, predisposta dalla Funzione di Compliance, identifica tutte le possibili situazioni di conflitto, di tipo diretto ovvero indiretto, che possano derivare da:

- a) rapporti tra i clienti e la Società;
- b) soggetti rilevanti (così come definiti dalla normativa vigente ed applicabile);
- c) rapporti di affari;
- d) ricezione di incentivi.

I criteri per l'identificazione dei conflitti di interesse, a titolo meramente esemplificativo e non esaustivo, sono definiti dall'Art. 92 del Regolamento Intermediari e dagli Articoli da 33 a 43 del Regolamento Delegato 565/2017

Come criterio minimo per determinare i tipi di conflitti di interesse che possono insorgere al momento della fornitura di servizi di investimento e servizi accessori, o di una combinazione di essi, e la cui esistenza può ledere gli interessi di un cliente, la SIM considera se la SIM stessa, un soggetto rilevante

---

<sup>1</sup> Art. 2, Regolamento Delegato 565/2017: «soggetto rilevante» in relazione all'impresa di investimento: uno dei seguenti soggetti: a) amministratore, socio o equivalente, dirigente o agente collegato dell'impresa; b) amministratore, socio o equivalente o dirigente di un agente collegato dell'impresa; c) dipendente dell'impresa 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 di investimento e all'esercizio di attività di investimento da parte dell'impresa; d) persona fisica che partecipa direttamente alla prestazione di servizi all'impresa di investimento o al suo agente collegato nel quadro di un accordo di esternalizzazione avente per oggetto la prestazione di servizi di investimento e l'esercizio di attività di investimento da parte dell'impresa;



o una persona avente un legame di controllo, diretto o indiretto, con l'impresa si trovi in una delle seguenti situazioni, sia a seguito della prestazione di servizi di investimento o servizi accessori o dell'esercizio di attività di investimento, sia per altra ragione:

- a) è probabile che la SIM, il soggetto o la persona realizzino un guadagno finanziario o evitino una perdita finanziaria a spese del cliente;
- b) la SIM, il soggetto o la persona hanno nel risultato del servizio prestato al cliente o dell'operazione realizzata per suo conto un interesse distinto da quello del cliente;
- c) la SIM, il soggetto o la persona hanno un incentivo finanziario o di altra natura a privilegiare gli interessi di un altro cliente o gruppo di clienti rispetto a quelli del cliente interessato;
- d) la SIM l'impresa, il soggetto o la persona svolgono la stessa attività del cliente;
- e) la SIM, il soggetto o la persona ricevono o riceveranno da una persona diversa dal cliente un incentivo in relazione con il servizio prestato al cliente, sotto forma di benefici monetari o non monetari o di servizi.

## 6. Procedura per la gestione dei conflitti di interesse

In conformità a quanto richiesto dalla normativa vigente, la SIM ha adottato una procedura sui conflitti di interesse che definisce i ruoli, le responsabilità e le attività dei diversi attori con lo scopo di:

- identificare quelle circostanze che possono costituire o dare vita a dei conflitti d'interessi tali da rappresentare un rischio effettivo o potenziale in grado di ledere gravemente gli interessi di uno o più clienti, illustrando le misure appropriate atte a prevenire il sorgere di tali conflitti;
- descrivere le modalità attraverso le quali la SIM identifica, gestisce e registra su base continuativa l'insorgere di situazioni di conflitto di interesse potenziale o effettivo;
- prevedere i necessari meccanismi di *disclosure* nei confronti dei clienti qualora i presidi adottati al fine di gestire i conflitti di interesse non saranno tali da escludere il rischio di nuocere agli interessi dei clienti.

La comunicazione ai clienti dell'impossibilità di gestire compiutamente il conflitto di interesse deve essere adottata come misura estrema da utilizzarsi solo quando le disposizioni organizzative e amministrative efficaci adottate dalla SIM al fine di prevenire o gestire i conflitti di interesse non sono

sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di ledere gli interessi del cliente. La comunicazione indica chiaramente che le disposizioni organizzative e amministrative adottate dalla SIM per prevenire o gestire il conflitto di interesse non sono sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di ledere gli interessi del cliente. La comunicazione comprende una descrizione specifica dei conflitti di interesse che insorgono nella prestazione di servizi di investimento e/o di servizi accessori, tenendo in considerazione la natura del cliente al quale è diretta la comunicazione. La descrizione spiega in modo sufficientemente dettagliato la natura generale e le fonti dei conflitti di interesse, nonché i rischi che si generano per il cliente in conseguenza dei conflitti di interesse e le azioni intraprese per attenuarli, in modo tale da consentire al cliente di prendere una decisione informata in relazione al servizio di investimento o al servizio accessorio nel cui contesto insorgono i conflitti di interesse. Si sottolinea che l'eccessivo ricorso alla comunicazione dei conflitti di interesse è considerato una carenza della politica sui conflitti di interesse dell'impresa di investimento.

Mediante tale procedura la SIM:

- a) definisce i compiti, le responsabilità e le regole di condotta, disponendo in particolare che le funzioni titolari di una fase di processo o di un intero processo potenzialmente idoneo alla generazione di conflitti siano attribuite a strutture (e quindi a responsabili) distinti;
- b) adotta procedure organizzative e informatiche per assicurare il corretto svolgimento del servizio di investimento, nel rispetto dell'interesse del cliente. Tali procedure, in particolare, disciplinano le modalità di prestazione del servizio di investimento e la gestione del rapporto con il cliente;
- c) adotta misure per la gestione delle informazioni privilegiate al fine di evitare comportamenti illeciti;
- d) garantisce misure interne che regolamentano le operazioni effettuate su strumenti finanziari a titolo personale da parte dei soggetti rilevanti improntata al rispetto dei principi di correttezza;
- e) effettua una gestione dei reclami strutturata in modo da assicurare che l'analisi delle contestazioni presentate dai clienti venga svolta da personale estraneo alle aree di business, assicurando in tal modo un giudizio indipendente;
- f) pone divieti o limitazioni dell'esercizio di un'influenza indebita sullo svolgimento del servizio da parte di un soggetto rilevante.

L'efficacia delle misure di gestione dei conflitti di interesse è oggetto di regolare controllo da parte della Funzione di Compliance e, qualora si evidenzino necessità di intervento, si provvederà ad effettuare le opportune modifiche alle modalità di gestione dei conflitti stessi.

## 7. I presidi di controllo

Le principali procedure e accorgimenti organizzativi che consentono una appropriata gestione dei conflitti di interesse possono essere così riassunte:

- **Presidi organizzativi**

La politica retributiva adottata dalla società sarà volta alla minimizzazione della possibilità di insorgenza di conflitti; in particolare, la retribuzione di ciascun soggetto è legata unicamente alla propria attività e non è influenzata dalle attività svolte da altri soggetti. Non sono previsti, inoltre, incentivi variabili collegati a budget di prodotti di terzi.

La Sim ha adottato un articolato sistema di governance che consente di ridurre il rischio potenziale di interesse personale da parte degli amministratori in riferimento alla prestazione dei servizi di investimento prestati.

- **Presidi procedurali**

I presidi procedurali prevedono l'adozione di un corpus di procedure e normative interne volto a disciplinare l'insieme delle attività della società. In particolare

- un meccanismo di mappatura, di censimento e di analisi preventiva delle situazioni “sensibili”, cioè di quelle situazioni operative che possono dare luogo a potenziali conflitti di interesse, al fine di individuare eventuali cautele o limitazioni operative volte a mitigare tali conflitti;
- un codice di comportamento della Società che disciplina i comportamenti degli amministratori, dei sindaci, dei dipendenti e degli altri collaboratori, anche con riguardo alle informazioni confidenziali, all'operatività personale e agli obblighi di riservatezza;
- una serie di regole e procedure volte ad assicurare che, nella prestazione dei servizi di investimento, la Società effettui investimenti per conto dei clienti oppure raccomandi investimenti esclusivamente aventi oggetto strumenti finanziari adatti al cliente o al potenziale cliente.

Apposite procedure disciplinano inoltre i casi di incompatibilità relativamente alla partecipazione simultanea o conseguente da parte di un soggetto rilevante a distinti servizi di investimento all'interno della Società o presso società terze coinvolte nella prestazione del servizio (es. emittenti dei prodotti collocati, intermediari negozianti, ecc.).

- **Controllo e revisione interna**

I responsabili delle singole strutture aziendali sono incaricati di vigilare sull'insorgenza di conflitti d'interesse derivanti dall'operatività effettuata dalla struttura e dalle risorse da essi coordinate.

La funzione di Revisione Interna è incaricata di verificare il rispetto e la regolare applicazione delle procedure adottate per la gestione e l'eventuale disclosure dei conflitti d'interessi individuati.

A tale struttura è inoltre attribuita la facoltà di eseguire qualsiasi altra verifica ritenuta necessaria al monitoraggio ed al governo dei conflitti d'interessi.

## 8. Il Registro dei conflitti di interesse

Le situazioni di effettivo/potenziale conflitto di interessi vengono censite attraverso la predisposizione di una specifica mappatura, ed inserite nel “Registro dei Conflitti” in corrispondenza del servizio prestato.

La funzione di Compliance è incaricata di conservare e di aggiornare il “Registro dei conflitti” ogni qualvolta rilevi o riceva informazione riguardo all’insorgenza o alla cessazione di una situazione di effettivo/potenziale conflitto.

Il “Registro dei conflitti” è tenuto ed aggiornato in maniera elettronica e all’interno dello stesso saranno riportati:

- l’indicazione del servizio;
- il numero progressivo con cui il conflitto è individuato;
- l’area del conflitto;
- la descrizione del conflitto;
- i soggetti interessati;
- la tipologia del conflitto;
- l’attuazione dei presidi e delle misure organizzative volte alla gestione e alla mitigazione del conflitto;
- l’informativa fornita al cliente.

Il Registro viene sottoposto periodicamente all’attenzione sia del Collegio Sindacale che del Consiglio di Amministrazione.

In presenza di una situazione di conflitto di interesse, la funzione predetta verifica l’implementazione ed il buon funzionamento dei presidi previsti, al fine di escludere che la prosecuzione di un’attività possa generare effetti lesivi dell’interesse di uno o più clienti.

Eventuali anomalie rilevate nell’attuazione dei presidi devono essere prontamente portate all’attenzione del Consiglio di Amministrazione al fine di definire le necessarie azioni di intervento.

## 9. Monitoraggio dei conflitti di interesse

E' posto in capo alla funzione di Compliance il monitoraggio dell'evoluzione della normativa relativa ai conflitti di interesse. Al fine di garantire un più efficace sistema di controllo e monitoraggio delle situazioni di conflitto di interesse individuate, la funzione di Compliance riceve dall'Amministratore Delegato, in qualità di Responsabile dell'Area Consulenza:

- l'elenco degli strumenti finanziari di emittenti per i quali la Società svolge attività di gestione o di consulenza nonché l'elenco degli emittenti stessi;
- L'elenco degli strumenti finanziari emessi, gestiti o comunque riconducibili a società nelle quali siano presenti i soggetti rilevanti in qualità di soci o amministratori.

Per quanto riguarda i conflitti che possono insorgere tra la Società ed i clienti, e tra i singoli clienti, la funzione di Compliance effettua, anche autonomamente, una attività di monitoraggio.

Relativamente ai conflitti che possono insorgere tra l'interesse della Società e quello dei clienti, la funzione di Compliance riceve periodicamente dalle funzioni responsabili i flussi informativi necessari per il puntuale censimento e monitoraggio delle situazioni di conflitto effettivo/potenziale.

Per quanto, da ultimo, concerne i conflitti che possono avere origine per il coinvolgimento di soggetti rilevanti, la funzione di Compliance con la collaborazione della Segreteria Societaria individua ed aggiorna l'elenco di tutti i soggetti rilevanti.

## 10. Aggiornamento della mappatura dei conflitti di interesse

A fronte di ciascuna comunicazione ricevuta la funzione di Compliance valuta la sussistenza di situazioni di conflitto di interesse, anche richiedendo chiarimenti e approfondimenti ai soggetti, interni o esterni, segnalanti.

In presenza di un nuovo conflitto di interesse (effettivo/potenziale), per il quale viene data informativa al Consiglio di Amministrazione, la funzione di Compliance aggiorna la mappatura relativa alle situazioni di conflitto di interesse, individuando per ciascuna di esse:

- l'indicazione del servizio;
- il numero progressivo con cui il conflitto è individuato;
- l'area del conflitto;
- la descrizione del conflitto;
- i soggetti interessati;
- la tipologia del conflitto;
- l'attuazione dei presidi e delle misure organizzative volte alla gestione e alla mitigazione del conflitto;
- l'informativa fornita al cliente.

La funzione di Compliance effettua un controllo su ciascun conflitto di interesse censito, al fine di valutarne la permanenza.

La funzione di Compliance archivia le comunicazioni ricevute dalle aree della Società.

Una volta identificate eventuali situazioni di concreto conflitto di interessi, ove possibile, vengono individuati i presidi organizzativi, procedurali e di controllo per la gestione del conflitto stesso, ovvero – qualora si reputi il conflitto non presidiabile e pregiudizievole per il cliente – viene prevista apposita *disclosure* del conflitto alla clientela.

## 11. Comunicazione delle situazioni di conflitto di interesse ai clienti

Ai sensi del “Regolamento Intermediari” la SIM rende ai clienti e ai potenziali clienti una descrizione sintetica della politica dalla stessa seguita in materia di conflitti di interesse (sezione B e C dell’informativa precontrattuale). A tale fine la Società fornisce ai predetti soggetti in sede di informativa precontrattuale un documento di sintesi della Policy adottata per la gestione dei conflitti di interesse. Qualora il cliente lo dovesse richiedere, la Società fornisce al cliente copia del presente documento. La SIM comunica, altresì, su supporto duraturo al cliente qualsiasi modifica rilevante del presente documento.

Laddove le misure organizzative e amministrative adottate per gestire i conflitti non siano sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che il rischio di nuocere agli interessi del cliente sia evitato, la Società informa chiaramente i clienti della natura generale e delle fonti dei conflitti di interesse. In particolare, la Società comunica ai clienti tutte le situazioni di conflitto di interesse note ai soggetti che partecipano alla prestazione del servizio di investimento in cui tali conflitti si manifestano.

La struttura incaricata di effettuare tale valutazione è la funzione di Compliance. Al Consiglio di Amministrazione è invece demandata la responsabilità di definire le modalità di *disclosure* nei confronti del cliente.

Lo scopo della comunicazione è quello di consentire al cliente di assumere una decisione informata sul servizio di investimento, rendendolo edotto circa la natura e le fonti dei conflitti ad essi riferiti.



## **12. Comunicazioni della Funzione di Compliance delle informazioni sulle situazioni di conflitto di interesse**

La funzione di Compliance presenta al Consiglio di Amministrazione ed al Collegio Sindacale con cadenza almeno annuale, nell'ambito della Relazione sull'attività svolta prevista ai sensi dell'art.22 del Regolamento Delegato 565/2017, le informazioni relative all'aggiornamento della Mappatura dei Conflitti di interesse e del Registro dei Conflitti di interesse.

La funzione di Compliance segnala, inoltre, le situazioni di conflitto di interesse individuate all'Amministratore Delegato e ai responsabili delle aree della Società interessate, ai fini di una corretta gestione dell'informativa da rendere alla clientela.

## **13. Incentivi**

### **Principi generali**

Si riporta di seguito quanto previsto dal Regolamento Intermediari della Consob, per quanto riguarda la definizione di incentivi.

#### **Art. 52 “Principi generali”**

1. Fermo restando quanto previsto dagli articoli 24, comma 1-bis, e 24-bis, comma 2, lettera b), del Testo Unico, gli intermediari non possono, in relazione alla prestazione di un servizio di investimento o accessorio, pagare o percepire compensi o commissioni oppure fornire o ricevere benefici non monetari a o da qualsiasi soggetto diverso dal cliente o da una persona che agisca per conto di questi, a meno che i pagamenti o i benefici:

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

2. L'esistenza, la natura e l'importo dei pagamenti o dei benefici di cui al comma 1 o, qualora l'importo non possa essere accertato, il metodo di calcolo di tale importo, devono essere comunicati chiaramente al cliente, in modo completo, accurato e comprensibile, prima della prestazione del servizio di investimento o del servizio accessorio. Gli intermediari, laddove applicabile, 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. Le informazioni sono fornite in una forma comprensibile in modo che i clienti o potenziali clienti possano ragionevolmente comprendere la natura del

servizio di investimento e del tipo specifico di strumenti finanziari che sono loro proposti, nonché i rischi connessi e, di conseguenza, possano prendere le decisioni in materia di investimenti con cognizione di causa.

3. Gli obblighi di cui al presente articolo non si applicano ai pagamenti o benefici che consentono la prestazione dei servizi di investimento o sono necessari a tal fine, come ad esempio i costi di custodia, le competenze di regolamento e cambio, i prelievi obbligatori o le competenze legali e che, per loro natura, non possono entrare in conflitto con il dovere dell'intermediario di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti.

Art. 53

*(Condizioni di ammissibilità degli incentivi)*

1. Ai fini dell'articolo 52, comma 1, lettera a), compensi, commissioni o benefici non monetari sono considerati come concepiti per migliorare la qualità del servizio reso al cliente qualora siano soddisfatte tutte le seguenti condizioni:

a) sono giustificati dalla prestazione al cliente di un servizio aggiuntivo o di livello superiore, proporzionale agli incentivi ricevuti, quale:

1) la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti unitamente all'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati che includa un numero appropriato di strumenti di soggetti terzi che non abbiano stretti legami con l'intermediario;

2) la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti congiuntamente alla valutazione, almeno su base annuale, del persistere dell'adeguatezza degli strumenti finanziari in cui il cliente ha investito, ovvero alla fornitura di un altro servizio continuativo che può risultare di valore per il cliente come la consulenza sull'*asset allocation* ottimale; o

3) l'accesso, a un prezzo competitivo, a una vasta gamma di strumenti finanziari in grado di soddisfare le esigenze dei clienti, ivi incluso un numero appropriato di strumenti di soggetti terzi che non hanno stretti legami con l'intermediario, unitamente alla fornitura di:

i) strumenti a valore aggiunto, quali strumenti di informazione oggettivi che assistono il cliente nell'adozione delle decisioni di investimento o consentono al medesimo di monitorare, modellare e regolare la gamma di strumenti finanziari in cui ha investito; o

ii) rendiconti periodici sulla *performance*, nonché su costi e oneri connessi agli strumenti finanziari;

b) non offrono vantaggi diretti all'intermediario che riceve gli incentivi, agli azionisti o dipendenti dello stesso, senza apportare beneficio tangibile per il cliente;

- c) gli incentivi percepiti o pagati su base continuativa sono giustificati dalla presenza di un beneficio continuativo per il cliente.
2. 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.
3. Gli intermediari soddisfano le condizioni di cui ai commi 1 e 2 fintantoché continuano a pagare o ricevere il compenso, la commissione o il beneficio non monetario.
4. Gli intermediari conservano evidenza del fatto che i compensi, le commissioni o i benefici non monetari pagati o ricevuti sono concepiti per migliorare la qualità del servizio fornito al cliente:
- a) tenendo un elenco interno di tutti i compensi, commissioni e benefici non monetari ricevuti da terzi in relazione alla prestazione di servizi di investimento o accessori; e
  - b) registrando 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.
5. 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 le informazioni di cui all'articolo 52, comma 2. I benefici non monetari di minore entità possono essere descritti in modo generico. Gli altri benefici non monetari ricevuti o pagati sono quantificati e indicati separatamente;
  - b) 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 *ex-post* l'esatto ammontare del pagamento o del beneficio ricevuto o pagato; e
  - c) nel caso di incentivi continuativi, comunicano singolarmente ai clienti, almeno una volta l'anno, l'importo effettivo dei pagamenti o benefici ricevuti o pagati. I benefici non monetari di minore entità possono essere descritti in modo generico.
6. Nell'adempimento degli obblighi di cui al comma 5, gli intermediari tengono conto delle disposizioni in materia di costi e oneri previste dall'articolo 36, comma 2, lettera d), del presente regolamento e dall'articolo 50 del regolamento (UE) 2017/565.

7. 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.

Art. 54

*(Incentivi riguardanti il servizio di gestione di portafogli e di consulenza su base indipendente)*

1. Fermo restando quanto previsto dagli articoli 24, comma 1-*bis*, e 24-*bis*, comma 2, lettera *b*), del Testo Unico, gli intermediari che prestano il servizio di gestione di portafogli o di consulenza in materia di investimenti su base indipendente:

*a*) 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. 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 o del servizio di gestione di portafogli sono trasferiti integralmente al cliente;

*b*) 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;

*c*) informano i clienti sui compensi, commissioni o qualsiasi beneficio monetario a essi trasferiti mediante adeguate modalità.

2. Gli intermediari di cui al comma 1 non accettano benefici non monetari, ad eccezione di quelli di minore entità che siano ammissibili secondo quanto previsto al comma 3.

3. Sono ammissibili esclusivamente i seguenti benefici non monetari di minore entità:

*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 il soggetto terzo 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).

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

5. I benefici non monetari di minore entità ammissibili sono comunicati ai clienti prima della prestazione dei servizi di investimento o accessori. Tali benefici possono essere descritti in modo generico.

Art. 55

(Condizioni)

1. La fornitura di ricerca in materia di investimenti da parte di terzi agli intermediari che prestano il servizio di gestione di portafogli o altri servizi di investimento o accessori non è considerata un incentivo se viene pagata:

a) direttamente dagli intermediari mediante risorse proprie;

b) attraverso un apposito conto di pagamento per la ricerca controllato dagli intermediari, purché siano soddisfatte le seguenti condizioni:

1) il conto di pagamento è finanziato da uno specifico onere per la ricerca a carico dei clienti;

2) gli intermediari stabiliscono e valutano regolarmente un *budget* per la ricerca;

3) 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;

4) 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. Tale politica è fornita ai clienti.

### **1.1 Procedura di segnalazione degli incentivi**

Il dipendente che ravvisa una situazione potenziale di incentivo, dovrà comunicare tempestivamente quanto rilevato al Responsabile del Servizio che inoltrerà il tutto alla Funzione di Compliance.

Sarà quest'ultima che valuterà i tempi e i modi di intervento per risolvere la situazione segnalata.

Sarà, inoltre, suo compito informare eventualmente i vertici aziendali.

La documentazione archiviata dalla Compliance, dovrà contenere una valutazione esaustiva su quanto segnalato.

### **1.2 Ipotesi di incentivo**

Nella selezione dei negozianti / esecutori / trasmettitori di ordini, la società, fermo restando il rispetto della best execution, può avvalersi anche di soggetti che forniscono unitamente al servizio di negoziazione e/o ricezione e trasmissione di ordini, il servizio di ricerca e/o analisi su strumenti finanziari.

In tali casi, il corrispettivo pagato alle “Controparti” per l'attività di negoziazione/ricezione e trasmissione ordini non include il costo della ricerca fornita.

Infatti, la ricerca, per precisa scelta, viene pagata direttamente dalla SIM.

### **1.3 mappatura degli incentivi**

E' stata svolta l'analisi e la classificazione degli incentivi previsti per i servizi di investimento svolti e dagli accordi commerciali, applicando i criteri di cui ai precedenti paragrafi della presente Policy.

Gli incentivi potenziali sono stati mappati come di seguito illustrato e per essi è stato eseguito il test di legittimità e sono state individuate le misure di gestione, essi sono suddivisi fra:

1. incentivi considerati “legittimi” in quanto 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;
2. incentivi pagati o percepiti da terzi considerati “legittimi” in quanto
  - a. hanno lo scopo di accrescere la qualità del servizio fornito al cliente; e
  - b. non pregiudicano l'adempimento dell'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse del cliente.

L'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, devono essere comunicati chiaramente al cliente, in modo completo, accurato e comprensibile, prima della prestazione del servizio di investimento o del servizio accessorio. La SIM, laddove applicabile, informa 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. Le informazioni sono fornite in una forma comprensibile in modo che i clienti o potenziali clienti possano ragionevolmente comprendere la natura del servizio di investimento e del tipo specifico di strumenti finanziari che sono loro proposti, nonché i rischi connessi e, di conseguenza, possano prendere le decisioni in materia di investimenti con cognizione di causa.

### **Commissioni e spese percepite dal cliente:**

Il test di ammissibilità non è richiesto perché le condizioni risultano legittime.

Sporadicamente la SIM può riconoscere incentivi alla clientela per ristorarla delle commissioni di uscita.

Si precisa che nell'informativa precontrattuale alla sezione dedicata all'illustrazione dei costi e degli oneri sono dettagliati tutti gli importi massimi inerenti i servizi di investimento richiesti dal cliente.

Di seguito sono elencati i costi e le spese suddivisi per servizio di investimento o accessorio.

\_ corrisposti dal cliente per il servizio di Gestione di Portafogli:

- commissioni di gestione;
- commissione di performance;
- commissioni di negoziazione e spese di regolamento addebitate da terzi intermediari;
- spese postali, bollo e produzione e invio del rendiconto di gestione;

\_ corrisposti dal cliente per il servizio di Consulenza in materia di investimenti:

- commissioni di consulenza.
- commissioni di performance

1. \_ corrisposti dall'emittente per il servizio di collocamento di strumenti finanziari:

- commissioni di collocamento.

### **Incentivi che subiscono il test di ammissibilità**

Questa fattispecie di incentivi è rappresentata, eventualmente, dalle retrocessioni commissionali percepite da altre Società Prodotto per l'inserimento nelle gestioni individuali di quote di OICR o per il collocamento di strumenti finanziari.

**La SIM sottoscrive solo comparti privi di retrocessioni a favore del gestore in quanto presta esclusivamente il servizio di consulenza indipendente in materia di investimenti.**

**Incentivi "legittimi" in quanto 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**



E' stato eseguito il test di ammissibilità e si è riscontrato che i pagamenti effettuati a tale titolo sono connessi e necessari alle prestazioni nei confronti del cliente. Senza gli stessi la SIM non potrebbe svolgere i servizi e le attività richieste dal cliente; inoltre, tali pagamenti non entrano in conflitto con i generali doveri di correttezza che la SIM deve rispettare nei confronti del cliente.

Di seguito sono riportati gli incentivi di tale specie mappati:

- imposte pagate dalla SIM all'Erario previste dalle normative sulla tassazione delle rendite finanziarie.

#### 1.4 Misure organizzative

Visto che la società:

- non percepisce alcun incentivo che possa nuocere agli investitori;
- non ha stipulato alcun accordo con intermediari negozianti;
- utilizza, per quanto riguarda gli OICR, solo comparti privi di retrocessioni a favore del gestore e quindi non viene percepito e/o pagato alcun incentivo che possa nuocere agli investitori;

prevede come ulteriori specifiche misure organizzative il monitoraggio nel continuo della rispondenza dell'operato in conformità ai principi della presente policy.

La SIM, 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 strutturato un nuovo servizio/prodotto, il Consiglio di Amministrazione, responsabile della definizione e della gestione dell'assetto commissionale, deve verificare il rispetto delle indicazioni contenute nel presente documento.

Le modifiche apportate di volta in volta all'assetto commissionale, in corrispondenza dei diversi servizi di investimento, vengono prontamente comunicate al cliente, affinché questi possa prendere consapevolmente le proprie scelte di investimento.

## Allegato 1

### Mappatura e Registro dei conflitti di interesse

Si riportano di seguito, a titolo esemplificativo e non esaustivo, alcune fattispecie riconducibili alla tipologia dei conflitti di interesse.

#### **A. Servizio di investimento: Gestione di patrimoni**

1. La remunerazione variabile dei soggetti incaricati alla gestione è legata al volume di negoziazione effettuato dai clienti.
2. La remunerazione variabile dei soggetti incaricati alla gestione è legata al conseguimento di commissioni di incentivo (performance fee).
3. Operazioni su strumenti finanziari sui quali l'attività di conto proprio della Sim abbia precedentemente assunto una posizione.
4. Operazioni su quote o azioni di Oicr gestiti da una società di gestione a favore della quale la Sim svolge un'attività di consulenza.
5. Operazioni su quote o azioni di Oicr da cui derivi una retrocessione commissionale a favore della Sim.
6. Operazioni con un intermediario controparte da cui derivino retrocessioni commissionali a favore della Sim.
7. Operazioni su strumenti finanziari di un emittente nel cui Consiglio di Amministrazione sia membro un soggetto rilevante della Sim.
8. Operazioni su strumenti finanziari il cui emittente è finanziato da un soggetto rilevante della Sim..
9. Operazioni su strumenti finanziari il cui emittente è cliente della Sim.
10. Operazioni su strumenti finanziari il cui emittente è un azionista della Sim.

## **B. Servizio di investimento: Consulenza in materia di investimenti**

1. La remunerazione variabile dei soggetti incaricati alla consulenza è legata al volume di negoziazione effettuato dai clienti.
2. La remunerazione variabile dei soggetti incaricati alla consulenza a è legata al conseguimento di commissioni di incentivo (performance fee).
3. Raccomandazione personalizzata di investimento su strumenti finanziari sui quali l'attività di conto proprio della Sim abbia precedentemente assunto una posizione.
4. Raccomandazione personalizzata di investimento in quote o azioni di Oicr gestiti da una società di gestione a favore della quale la Sim svolge un'attività di consulenza.
5. Raccomandazione personalizzata di strumenti finanziari di un emittente nel cui Consiglio di Amministrazione sia membro un soggetto rilevante della Sim.
6. Raccomandazione personalizzata di strumenti finanziari il cui emittente è finanziato da un soggetto rilevante della Sim..
7. Raccomandazione personalizzata di strumenti finanziari il cui emittente è cliente della Sim.
8. Raccomandazione personalizzata di strumenti finanziari il cui emittente è un azionista della Sim.

## **C. Incentivi**

### Incentivi Monetari

- Ristoro commissioni uscita presso altro intermediario

### Incentivi non monetari

1. Partecipazione ad eventi, convegni o seminari organizzati da società emittenti o gestori di strumenti o prodotti finanziari da parte dei soggetti che svolgono l'attività di gestione e di consulenza

## 2. Servizio di investimento: Gestione di patrimoni

Numero progressivo	Area del conflitto	Descrizione del potenziale o effettivo conflitto di interesse	Soggetti o servizi interessati	Natura del conflitto di interesse (potenziale/effettivo)	Tipologia di conflitto di interesse	Attività di verifica	Gestione, Prevenzione e mitigazione del conflitto di interesse	Informativa preventiva ai clienti
1	Remunerazioni	La remunerazione variabile del soggetto incaricato di prestare la gestione è legata al volume di negoziazione effettuato dai clienti che ricevono la consulenza.	Gestione	Potenziale	Sim/Client e		Nei contratti di gestione non sono previsti accordi di remunerazione sulla base dei volumi negoziati, né sono previsti accordi con gli addetti alla gestione su questo tipo di remunerazione.	
2	Attività su conto proprio	Operazioni di investimento su uno strumento finanziario sul quale Sim abbia precedentemente assunto una posizione.	Gestione	Potenziale	Sim/Client e		E' prevenuto dal fatto che la gestione della liquidità della SIM è deliberata dal Consiglio di Amministrazione e verificata periodicamente.	
3	Incentivi	Operazioni di investimento su quote o azioni di Oicr gestito da una società di gestione a favore della quale la Sim		Potenziale	Cliente	Nel software gestionale Antana il censimento degli strumenti	La SIM si è dotata di una procedura per il quale non può inserire OICR gestiti da società di gestione alle quali svolge servizio di consulenza	

		svolge un'attività di consulenza.				finanziari prevede di indicare potenziali conflitti di interesse con la SIM. Si è impostato che tali strumenti siano esclusi dal calcolo commissionale		
4	Incentivi	Operazioni di investimento su $\text{€}$ quote o azioni di Oicr gestito che preveda una retrocessione commissionale a favore della Sim.	Gestione	Potenziale	Cliente		La SIM non ha alcun accordo di retrocessione con parti terze. Nel caso in cui dovessero essere stipulati accordi di retrocessione, questa verrebbe interamente riconosciuta al cliente.	
5	Soggetti rilevanti	Operazioni di investimento su $\text{€}$ uno strumento finanziario di un emittente nel cui Consiglio di Amministrazione sia membro un soggetto rilevante della Sim.	Gestione	Potenziale	Soggetto Rilevante/ Cliente		Monitoraggio continuativo degli incarichi assunti dagli esponenti rilevanti della SIM.	
6	Soggetti rilevanti	Operazioni di investimento su $\text{€}$ uno strumento	Gestione	Potenziale	Sim/Client e		Monitoraggio continuativo degli	

		finanziario il cui emittente è finanziato da un soggetto rilevante della Sim..					incarichi assunti e delle relazioni d'affari degli esponenti rilevanti della SIM.	
7	Clienti	Operazioni di investimento su uno strumento finanziario il cui emittente è cliente della Sim.	Gestione	Potenziale	Cliente	Nel software gestionale Antana il censimento degli strumenti finanziari prevede di indicare potenziali conflitti di interesse con la SIM.	La SIM per regolamento interno non può proporre strumenti finanziari il cui emittente sia cliente della SIM.	
8	Azionisti della SIM	Operazioni di investimento su <del>di</del> uno strumento finanziario il cui emittente è un azionista della Sim	Gestione	Potenziale	Sim/Client e		Monitoraggio continuativo degli incarichi assunti e delle relazioni d'affari degli esponenti rilevanti della SIM.	
9	Remunerazioni	Le linee di gestione non hanno la medesima remunerazione per quanto riguarda le commissioni di gestione	Gestione	Potenziale	Cliente	Si utilizza un apposito foglio di calcolo per verificare	La corretta applicazione della procedura di adeguatezza previene questa tipologia di rischio.	Sui contratti vi è esplicito riferimento alla tabella commissionale

						l'adeguatezza delle linee scelte rispetto al profilo di rischio del cliente	
<b>10</b>	Remunerazioni	Operazioni di investimento su uno strumento finanziario il cui emittente abbia rapporti di collaborazione con la SIM	Gestione	Potenziale	Cliente		Gli strumenti emessi da Ubs (emittente di Oicr con cui la SIM collabora per il servizio di banca depositaria) sono selezionati e trattati con le stesse modalità degli altri strumenti dell'universo investibile.
<b>11</b>	Gestione	Nello svolgimento del servizio di gestione di portafogli la SIM compie operazioni che avvantaggino uno o più clienti a discapito di altri.	Gestione	Potenziale	Soggetto Rilevante o soggetti ad esso collegato/clienti	Verifica performance portafogli	I soggetti rilevanti della SIM, in qualità di clienti, non godono di alcun particolare privilegio rispetto agli altri clienti. La Funzione di Risk Management monitora con continuità che il rendimento dei portafogli sia allineato a quello del portafoglio modello di ogni linea di gestione. Il Soggetto Rilevante sottoscrive l'apposita dichiarazione di rinuncia alla facoltà di impartire istruzioni specifiche sui mandati di gestione presso la Società.

**B. Servizio di investimento: Consulenza in materia di investimenti**

Numero progressivo	Area del conflitto	Descrizione del potenziale o effettivo conflitto di interesse	Soggetti o servizi interessati	Natura del conflitto di interesse (potenziale/effettivo)	Tipologia di conflitto di interesse	Attività di verifica	Gestione, Prevenzione e mitigazione del conflitto di interesse	Informativa preventiva ai clienti
1	Remunerazioni	La remunerazione variabile del soggetto incaricato di prestare la consulenza è legata al volume di negoziazione effettuato dai clienti che ricevono la consulenza.	Consulenza	Potenziale	Sim/Cliente		Nei contratti di consulenza non sono previsti accordi di remunerazione sulla base dei volumi negoziati, né sono previsti accordi con gli addetti alla gestione su questo tipo di remunerazione.	
2	Attività su conto proprio	Raccomandazione personalizzata di operazioni su uno strumento finanziario sul quale l'attività della Sim abbia precedentemente assunto una posizione.	Consulenza	Potenziale	Sim/Cliente		E' prevenuto dal fatto che la gestione della liquidità della SIM è deliberata dal Consiglio di Amministrazione e verificata periodicamente.	
3	Incentivi	Raccomandazione personalizzata di quote o azioni di Oicr gestito da una società di gestione a favore della quale la Sim svolge	Consulenza	Potenziale	Cliente		Non si utilizzano prodotti gestiti da società di gestione a favore di cui la SIM svolge attività di consulenza.	



		un'attività di consulenza.						
4	Incentivi	Raccomandazione personalizzata di quote o azioni di Oicr gestito che preveda una retrocessione commissionale a favore della Sim.	Consulenza	Potenziale	Cliente		La SIM, prestando esclusivamente consulenza indipendente, non è autorizzata a prendere retrocessioni	
6	Incentivi	Raccomandazione personalizzata del servizio di investimento prestato da un intermediario che preveda una retrocessione commissionale a favore della Sim.	Consulenza	Potenziale	Sim/Cliente		La SIM non raccomanda servizi di altri intermediari che prevedano retrocessioni di commissioni.	
7	Soggetti rilevanti	Raccomandazione personalizzata di uno strumento finanziario di un emittente nel cui Consiglio di Amministrazione sia membro un soggetto rilevante della Sim.	Consulenza	Potenziale	Soggetto Rilevante/Cliente		Monitoraggio continuativo degli incarichi assunti dagli esponenti rilevanti della SIM.	
8	Soggetti rilevanti	Raccomandazione personalizzata di uno strumento finanziario il cui emittente è finanziato da un soggetto rilevante della Sim.	Consulenza	Potenziale	Sim/Cliente		Monitoraggio continuativo degli incarichi assunti e delle relazioni d'affari degli	

							esponenti rilevanti della SIM.	
9	Clienti	Raccomandazione personalizzata di uno strumento finanziario il cui emittente è cliente della Sim.	Consulenza	Potenziale	Sim/Cliente		La SIM per regolamento interno non può proporre strumenti finanziari il cui emittente sia cliente della SIM.	
10	Azionisti della SIM	Raccomandazione personalizzata di uno strumento finanziario il cui emittente è un azionista della Sim	Consulenza	Potenziale	Sim/Cliente		Monitoraggio continuativo degli incarichi assunti e delle relazioni d'affari degli esponenti rilevanti della SIM.	
11	Remunerazioni	Raccomandazione personalizzata di uno strumento finanziario il cui emittente abbia rapporti di collaborazione con la SIM	Consulenza	Potenziale	Cliente		Gli strumenti emessi da Ubs (emittente di Oicr con cui la SIM collabora per il servizio di banca depositaria) sono selezionati e trattati con le stesse modalità degli altri strumenti dell'universo investibile.	
12								

Verifica in data

-----

Il responsabile della Funzione di Compliance

-----

