
Policy di gestione dei conflitti di interesse

TITOLO	Policy di gestione dei conflitti di interesse
ABSTRACT	Politica di gestione dei conflitti di interesse rilevati da Emil Banca nell'ambito delle attività dei Servizi di Investimento
AUTORE	Area Finanza
CONTATTO DI RIFERIMENTO	Ufficio Investimenti Consulenza B.o. Titoli
TIPOLOGIA	Policy aziendale
CORRELAZIONI CON ALTRI DOCUMENTI	Policy aziendale "Rilevazione e gestione degli incentivi";

Sommario

SOMMARIO	3
1. INTRODUZIONE	4
2. RELAZIONI CON ALTRE NORME E DOCUMENTI	6
2.1 I SOGGETTI RILEVANTI	6
3. MAPPATURA DELLE TIPOLOGIE DEI CONFLITTI DI INTERESSE	8
4. GESTIONE DEI CONFLITTI DI INTERESSE	11
5. INFORMATIVA SUI CONFLITTI DI INTERESSE	13
6. IL REGISTRO DEI CONFLITTI DI INTERESSE	14
7. AGGIORNAMENTO DELLA POLICY DI GESTIONE DEI CONFLITTI DI INTERESSE	15
ALLEGATO 1 – MAPPATURA DEI CONFLITTI DI INTERESSE	16

1. Introduzione

La “*Markets in Financial Instruments Directive II*” è la Direttiva n. 65 approvata dal Parlamento e dal Consiglio europeo nel 2014 (di seguito “MiFID II”) che, dal 3 gennaio 2018, introduce nei mercati dell’Unione Europea le nuove regole per la negoziazione degli strumenti finanziari e la prestazione dei servizi di investimento.

Tra le varie disposizioni la MiFID II riconosce che data la gamma sempre più ampia di attività che molte imprese di investimento esercitano simultaneamente è aumentata la possibilità di insorgenza di conflitti tra tali diverse attività e gli interessi dei clienti. È pertanto necessario prevedere norme volte a garantire che tali conflitti non si ripercuotano negativamente sugli interessi dei clienti. Le imprese di investimento hanno il dovere di adottare ogni idonea misura per identificare e prevenire o gestire i conflitti di interesse che potrebbero insorgere tra tali imprese, inclusi i dirigenti, i dipendenti e gli agenti collegati o le persone direttamente o indirettamente connesse e i loro clienti o tra due clienti al momento della prestazione di qualunque servizio di investimento o servizio accessorio o di una combinazione di tali servizi.

Sono soggetti a tale norma anche i conflitti d’interesse determinati dall’ottenimento di indebiti incentivi da parte di terzi o dalla remunerazione e da piani di incentivazione delle imprese di investimento.

Quando le disposizioni organizzative o amministrative adottate dalle imprese di investimento per impedire conflitti di interesse lesivi degli interessi della propria clientela non sono sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che il rischio di nuocere agli interessi dei clienti sia evitato, l’impresa informa chiaramente i clienti, prima di agire per loro conto, della natura generale e/o delle fonti di tali conflitti di interesse e delle misure adottate per mitigare tali rischi. Le imprese di investimento devono elaborare, applicare e mantenere una efficace politica aziendale di gestione dei conflitti di interesse formulata per iscritto e adeguata alle dimensioni e all’organizzazione dell’impresa e alla natura, alle dimensioni e alla complessità dell’attività svolta. Qualora l’impresa appartenga ad un gruppo, detta politica tiene conto anche delle circostanze, di cui l’impresa è o dovrebbe essere a conoscenza, che potrebbero causare un conflitto di interesse risultante dalla struttura e dalle attività degli altri membri del gruppo.

La normativa MiFID II dispone che le imprese di investimento, nel valutare l’ottemperanza ai requisiti organizzativi, possano fare specifico riferimento alla natura, alla dimensione, e alla complessità dell’attività svolta, con particolare attenzione alla natura e alla varietà dei servizi di investimento prestati.

Tale disposizione rappresenta un’applicazione diretta del “*criterio di proporzionalità*”, in base al quale le imprese di dimensioni ridotte possono derogare al principio di completa separazione organizzativa fra le funzioni deputate allo svolgimento delle diverse attività di verifica, di controllo e di *internal audit*, nonché fra queste e le funzioni di *business*, in quanto tale impianto comporterebbe costi eccessivi.

Vi è un riscontro a tali disposizioni anche in materia di conflitti di interesse infatti, ai fini dell’attuazione di un’efficace politica di gestione, orientata a limitare i rischi attinenti alle potenziali conflittualità che possono sorgere in corso di svolgimento di operazioni finanziarie, la Banca formula provvedimenti in base alle proprie dimensioni e alla propria organizzazione, nonché alla natura, alle dimensioni e alla complessità della propria attività.

La Banca, in quanto impresa di investimento, in considerazione del fatto che dalla propria attività possono fisiologicamente derivare conflitti di interesse con la clientela, persegue il massimo contenimento degli stessi; qualora tali misure risultassero insufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di ledere gli interessi del cliente, la Banca ha stabilito gli elementi essenziali da rappresentare nelle avvertenze da fornire ai propri clienti.

Ciascuna procedura o regola di condotta, con particolare riferimento ai conflitti di interesse, relativa alla erogazione di servizi e di attività di investimento viene adottata nel rispetto dei principi e delle regole fissati dal legislatore comunitario e nazionale.

Le fattispecie di conflitti di interesse prese in esame nel presente documento non contemplano quei casi che realizzano di per sé illeciti.

La Banca pertanto con il presente documento provvede a:

- individuare, in riferimento agli specifici servizi e attività di investimento e ai servizi accessori prestati o esercitati per conto dell'impresa di investimento, le circostanze che generano o potrebbero generare un conflitto di interesse che possa ledere gli interessi di uno o più clienti;
- definire le procedure da seguire e le misure da adottare per prevenire o gestire i conflitti di interesse;
- identificare le informazioni da fornire ai clienti, nel caso in cui le misure adottate non siano sufficienti ad evitare il rischio di nuocere agli interessi dei clienti medesimi.

2. Relazioni con altre norme e documenti

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* aziendale sulla Strategia di Esecuzione e Trasmissione degli ordini, nella *Policy* aziendale di Classificazione della Clientela, nella *Policy* aziendale sugli Incentivi, nella *Policy* aziendale di *Product Governance* e Consulenza e nella *Policy* aziendale sulle Operazioni Personali, definiscono i principi e gli indirizzi operativi cui uniformare la prestazione dei servizi d'investimento.

Le linee guida definite nelle suddette *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, anche in assenza di puntuali procedure interne e mansionari.

Al fine di assicurare una capillare diffusione e conoscenza dei principi e degli indirizzi adottati dalla Banca, i documenti in questione vengono ufficializzati e resi disponibili a tutto il personale della Banca ed agli eventuali collaboratori esterni interessati alla prestazione dei servizi di investimento tramite i consueti canali di comunicazione e dovranno essere recepiti nelle disposizioni interne (disposizioni di lavoro, ordini di servizio, ecc...).

La sintesi della presente *Policy* è recepita nel documento "*Informativa precontrattuale*", che la Banca fornisce al cliente o al potenziale cliente in tempo utile prima della stipula del contratto quadro, affinché lo stesso possa effettuare delle valutazioni autonome sulla base della politica seguita dalla Banca in materia di conflitti di interesse. Tale sintesi contiene le informazioni principali sulla gestione dei conflitti di interesse che la Banca adotta.

Inoltre, ogniqualvolta il cliente lo richieda, la Banca fornisce maggiori dettagli circa la propria politica in materia, consegnando ad esempio la presente *Policy*.

2.1 I soggetti rilevanti

Per quanto attiene i servizi di investimento e/o accessori prestati, nella Banca sono individuati quali "*soggetti rilevanti*":

- i componenti degli organi aziendali¹, i soci che in funzione dell'entità della partecipazione detenuta possono trovarsi in una situazione di conflitto di interessi, i dirigenti o i consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede;
- i dipendenti della Banca, nonché ogni altra persona fisica i cui servizi siano a disposizione e sotto il controllo della Banca e che partecipino alla prestazione di servizi di investimento e all'esercizio di attività di investimento da parte della stessa Banca;
- le persone fisiche che partecipino direttamente alla prestazione di servizi alla Banca sulla base di un accordo di esternalizzazione avente per oggetto la prestazione di

¹ Per "*organi aziendali*" si intende il complesso degli organi con funzioni di supervisione strategica, di gestione e di controllo. La funzione di supervisione strategica e quella di gestione attengono, unitariamente, alla gestione dell'impresa e possono quindi essere incardinate nello stesso organo aziendale.

servizi di investimento e l'esercizio di attività di investimento da parte della Banca stessa.

Emil Banca nell'apposita *Policy* per la gestione delle operazioni personali – cui si rinvia per i necessari approfondimenti – individua e aggiorna l'elenco dei soggetti rilevanti.

3. Mappatura delle tipologie dei conflitti di interesse

Nella presente *Policy*, la Banca ha individuato i potenziali conflitti di interesse che possono sorgere nello svolgimento dei servizi e attività di investimento.

Ai fini della rilevazione dei conflitti di interesse potenziali, sono state identificate tutte le ipotesi in cui l'interesse dell'investitore potrebbe risultare sacrificato dalla Banca per il perseguimento di una finalità diversa ed ulteriore rispetto al servizio prestato, legato ad un interesse economicamente apprezzabile e concreto, con il potenziale conseguimento di un vantaggio diretto o indiretto da parte dell'Istituto.

Nella individuazione della sussistenza di un determinato conflitto di interesse, sono stati considerati i seguenti **requisiti**, ritenuti essenziali al fine della corretta classificazione dello stesso:

- il carattere potenziale del conflitto, che deve pertanto essere apprezzabile *ex ante*. A tal fine, eventuali riflessioni effettuate *ex post*, circa il manifestarsi di un conflitto, non dovranno essere prese in considerazione;
- l'esistenza di una possibile subordinazione dell'interesse del cliente rispetto a quello della Banca e/o a quello di un altro cliente;
- la sussistenza di una finalità, diversa e ulteriore rispetto a quella propria dell'operazione posta in essere, perseguita dalla Banca al fine di trarne una propria utilità.

Inoltre, ai fini della corretta e completa mappatura dei conflitti di interesse, è stato valutato se la Banca, un soggetto rilevante o una persona avente un legame di controllo, diretto o indiretto, con l'impresa, possano trovarsi in una delle **situazioni** di seguito illustrate:

- a) possibilità di realizzare un guadagno finanziario o evitare una perdita finanziaria, a spese del cliente;
- b) essere portatori di un interesse nel risultato del servizio prestato al cliente, distinto da quello del cliente medesimo;
- c) possibilità di ottenere un incentivo finanziario o di altra natura a privilegiare gli interessi di clienti diversi da quello a cui il servizio è prestato;
- d) svolgere la medesima attività del cliente;
- e) ricevere o poter ricevere da una persona diversa dal cliente, in relazione con il servizio prestato al cliente, un incentivo sotto forma di beneficio monetario o non monetario o di servizi, diverso dalle commissioni o dalle competenze normalmente percepite per tale servizio (più specificatamente la disciplina degli incentivi viene elaborata dalla Banca mediante adozione di apposita *Policy*).

Nella mappatura operata la Banca tiene conto del Sistema di appartenenza, cioè del Sistema del Credito Cooperativo, della struttura del medesimo e delle attività svolte.

La Banca ha individuato i possibili conflitti che sorgono nello svolgimento della propria attività attraverso l'analisi congiunta dei seguenti **parametri**:

- i. tipologia di servizio di investimento prestato;
- ii. tipologia di strumento finanziario oggetto del servizio;
- iii. unità organizzativa cui è attribuito il compito di erogare il servizio di investimento oggetto di analisi, secondo quanto previsto dal Regolamento aziendale;
- iv. modalità operative di erogazione del servizio di investimento.

Ciascuna combinazione costituisce una situazione di potenziale conflitto di interessi, che, ancorché non idonea a generare un pregiudizio al cliente sulla scorta delle informazioni

disponibili al momento della mappatura, è opportuno sia rilevata nella Politica al fine di essere monitorata e, se del caso, consentire l'individuazione di misure adeguate per la gestione.

I "servizi e attività di investimento" considerati nel perimetro di analisi sono i seguenti:

- 1) ricezione e trasmissione di ordini;
- 2) esecuzione di ordini per conto dei clienti;
- 3) negoziazione per conto proprio;
- 4) collocamento senza impegno irrevocabile;
- 5) assunzione a fermo assunzione e/o collocamento sulla base di un impegno irrevocabile;
- 6) gestione di portafogli;
- 7) consulenza in materia di investimenti.

I "servizi accessori" considerati nel perimetro di analisi sono i seguenti:

- 1) custodia e amministrazione di strumenti finanziari per conto dei clienti, inclusi la custodia e i servizi connessi come la gestione di contante/garanzie reali ed esclusa la funzione di gestione dei conti titoli al livello più elevato;
- 2) concessione di crediti o prestiti agli investitori per consentire loro di effettuare una transazione relativa a uno o più strumenti finanziari, nella quale interviene l'impresa che concede il credito o il prestito;
- 3) consulenza alle imprese in materia di struttura del capitale, di strategia industriale e di questioni connesse nonché consulenza e servizi concernenti le concentrazioni e l'acquisto di imprese;
- 4) servizio di cambio quando tale servizio è collegato alla prestazione di servizi di investimento;
- 5) ricerca in materia di investimenti e analisi finanziaria o altre forme di raccomandazione generale riguardanti le operazioni relative a strumenti finanziari;
- 6) servizi connessi con l'assunzione a fermo;
- 7) servizi e attività di investimento, nonché servizi accessori del tipo di cui alle sezioni A o B dell'allegato 1 della Direttiva 2014/65/UE (MiFID II), collegati agli strumenti derivati di cui alla sezione C, punti 5), 6), 7) e 10) della medesima direttiva, se legati alla prestazione di servizi di investimento o accessori.

La Banca individua, inoltre, l'insorgenza di potenziali conflitti di interesse nelle seguenti ipotesi:

- attivazione di programmi di *bonus* interni definiti per singolo prodotto finanziario;
- assegnazione di obiettivi di *budget* definiti per singolo prodotto finanziario;
- applicazione di sistemi incentivanti che legano in maniera direttamente proporzionale la retribuzione dei soggetti rilevanti ai volumi realizzati.

Gli incentivi ricevuti o pagati dalle imprese di investimento da ovvero a terzi, sono disciplinati e gestiti dalla Banca mediante adozione della *Policy* sugli incentivi cui si rinvia per i necessari approfondimenti. La negoziazione per conto proprio, per il portafoglio istituzionale (*proprietary trading*), di strumenti finanziari emessi da soggetti terzi, ancorché finanziati o partecipati in misura rilevante dalla Banca o da una società del Gruppo o Sistema non è rilevata come un conflitto di interesse.

La Banca, inoltre, valuta che potrebbero verificarsi potenziali conflitti di interesse ogni qualvolta i servizi di investimento erogati a favore della clientela si riferiscano a strumenti finanziari emessi dalla Banca stessa, ovvero da soggetti nei confronti dei quali la Banca presenta interessi di diversa natura:

- interesse a sviluppare affari o rapporti commerciali;
- interesse a variare la propria posizione creditizia;
- interesse ad acquisire informazioni confidenziali.

Ne deriva la necessità di considerare **l'insorgere di potenziali conflitti di interesse** per tutte le emissioni di strumenti finanziari:

- delle imprese affidate, purché l'affidamento loro concesso risulti *rilevante*;
- di fornitori strategici della Banca;
- delle imprese cui sono prestati i servizi di consulenza in materia di struttura finanziaria ed assistenza all'emissione ed al collocamento;
- di società con cui la Banca ha rapporti di affari (partecipazioni in altre società);
- delle società facenti parte del Gruppo Bancario Iccrea (GBI);
- delle società con cui la Banca ha accordi di collocamento/distribuzione;
- collocate sulla base di un impegno irrevocabile.

Per l'indicazione dei parametri quali/quantitativi di individuazione dei "*finanziamenti rilevanti*" si rinvia alle specifiche *policy* sul credito adottate dalla banca.

I conflitti di interesse rilevati dalla Banca sono censiti all'interno del registro dei conflitti di interesse e nell'allegato 1 "*Mappatura dei conflitti di interesse*" della presente *policy*.

È cura della Banca adeguare l'elenco sopra esposto sulla base delle attività che effettivamente svolge / intende svolgere; inoltre, dovrà dare evidenza delle specifiche fattispecie di conflitto di interesse che potrebbero emergere nell'adempimento di tali attività adeguando la "*Mappatura dei conflitti di interesse*" esemplificativa riportata nell'Allegato 1.

Le principali *macrocategorie* di conflitti di interesse sono riconducibili alle seguenti casistiche:

- **conflitti di interesse insiti nel servizio di investimento medesimo**, in questa categoria sono ricompresi i conflitti di interesse che potrebbero derivare da situazioni in cui la Banca, nella prestazione di un servizio di investimento, possa privilegiare l'interesse di un cliente a discapito di un altro;
- **conflitti di interesse connessi alla erogazione contestuale di due servizi di investimento**, in tale categoria sono ricompresi i conflitti di interesse che possono derivare dall'erogazione contestuale di due servizi di investimento a cura della medesima unità organizzativa, generando nella Banca interessi diversi rispetto a quelli del cliente;
- **conflitti di interesse connessi alla concessione di finanziamenti**, in tale ambito sono da annoverarsi le situazioni nelle quali il servizio di investimento prestato (ad es. collocamento a fermo di strumenti finanziari sulla base di un impegno irrevocabile) ha ad oggetto uno strumento finanziario di un emittente che è stato finanziato in misura rilevante dalla Banca;
- **conflitti di interesse connessi alla prestazione di servizi di investimento aventi ad oggetto strumenti e/o prodotti finanziari emessi dalla Banca** o da soggetti terzi che pagano incentivi diversi dalle commissioni normalmente percepite per il servizio in oggetto;
- **conflitti di interesse connessi alla prestazione di servizi di investimento e/o accessori aventi ad oggetto uno strumento finanziario di un emittente, con il quale si hanno rapporti di fornitura, di partecipazioni o altri rapporti di affari e/o di collocamento/distribuzione.**

4. Gestione dei conflitti di interesse

Al fine di individuare le più appropriate azioni da intraprendere per gestire i conflitti di interesse rilevati in corrispondenza dei servizi di investimento e/o servizi accessori erogati, la Banca considera la rilevanza del rischio che gli interessi del cliente siano danneggiati.

Nessun rilievo assume la natura del cliente i cui interessi possono essere pregiudicati dai conflitti. La Banca adotta adeguate misure di gestione applicate parimenti per la clientela al dettaglio, per la clientela professionale, per le controparti qualificate.

Pertanto, le soluzioni organizzative individuate sono volte a garantire che i soggetti rilevanti, impegnati in attività in conflitto, svolgano dette attività con un grado di indipendenza appropriato rispetto alle dimensioni ed alla rilevanza del rischio che gli interessi del cliente siano danneggiati.

Le possibili **misure di gestione** dei conflitti di interesse individuate possono essere ricondotte alle seguenti fattispecie:

- a) soluzioni organizzative volte ad impedire o controllare lo scambio di informazioni tra i soggetti rilevanti impegnati in attività che comportano un rischio di conflitto di interesse, quando lo scambio di tali informazioni può ledere gli interessi di uno o più clienti;
- b) soluzioni organizzative volte a garantire una vigilanza separata dei soggetti rilevanti, le cui principali funzioni implicano l'esercizio di attività per conto di clienti o la prestazione di servizi a clienti con interessi in potenziale conflitto, o che rappresentano in altro modo interessi diversi in potenziale conflitto, ivi compresi quelli dell'impresa;
- c) procedure organizzative, informatiche e istruzioni operative per assicurare il corretto svolgimento dei servizi di investimento, nel rispetto dell'interesse del cliente. Tali procedure, in particolare, disciplinano le modalità di offerta dei servizi di investimento e la gestione del rapporto con il cliente (Regolamento Generale; *Policy* Finanza e Regolamento Processo Finanza);
- d) procedure per la gestione delle informazioni privilegiate al fine di evitare comportamenti illeciti, in linea con la vigente normativa in tema di abusi di mercato;
- e) procedure per l'esecuzione degli ordini che garantiscono al cliente il rispetto di precise regole, vietando ogni discrezionalità nella fase di esecuzione delle disposizioni impartite dallo stesso. La materia è oggetto di specifica trattazione nel documento relativo alla "*Policy sulla strategia di esecuzione e trasmissione degli ordini*", alla quale si rimanda per ogni dettaglio;
- f) un'apposita normativa interna che regola le operazioni effettuate su strumenti finanziari a titolo personale da parte dei soggetti rilevanti improntata al rispetto dei principi di correttezza (*Policy* aziendale sulle Operazioni Personali);
- g) soluzioni volte alla eliminazione di ogni legame diretto tra la retribuzione dei soggetti rilevanti che svolgono prevalentemente una certa attività e quella di altri soggetti che esercitano prevalentemente un'altra attività, nel caso in cui possa sorgere un conflitto tra le suddette;
- h) misure volte ad eliminare o limitare l'esercizio di influenze indebite sul modo in cui un soggetto rilevante svolge un servizio di investimento o servizio accessorio;
- i) misure volte ad impedire o controllare la partecipazione simultanea o consecutiva di un soggetto rilevante a servizi distinti, quando ciò possa nuocere alla gestione corretta dei conflitti di interesse.

I conflitti di interesse sopra individuati sono stati **gestiti** dalla Banca attraverso:

- l'adozione di un efficace modello operativo;

- una chiara e trasparente definizione dei compiti e delle responsabilità;
- l'adozione di procedure interne e punti di controllo;
- la disposizione di mirate regole di condotta.

Per quanto attiene ai potenziali conflitti di interesse che potrebbero insorgere contestualmente all'attivazione di eventuali programmi di *bonus* interni e/o sistemi incentivanti e/o assegnazione di obiettivi per singolo prodotto finanziario, la Banca definisce di prevenire l'insorgenza di tali fattispecie assegnando obiettivi di *budget* e/o congegnando sistemi incentivanti e/o programmi di *bonus* interni che non prescindano dalla cura dell'interesse del cliente, che prevedano una diversificata distribuzione dei prodotti finanziari, che non siano di ostacolo e anzi promuovano ogni comportamento onesto, equo e professionale da parte dei soggetti rilevanti.

Emil Banca fornisce una descrizione delle misure di gestione che intende intraprendere al fine di limitare il rischio associato ad azioni in conflitto con gli interessi della clientela. Si rinvia al dettaglio fornito nell'Allegato 1 – Mappatura dei conflitti di interesse, nel quale sono evidenziati i conflitti e le misure di gestione adottate al fine di contrastare le diverse fattispecie di conflitti di interesse. La Banca nell'individuazione delle modalità di gestione dei conflitti di interesse tiene conto che l'eccessivo ricorso alla comunicazione dei conflitti di interesse è considerato una carenza della politica sui conflitti di interesse della Banca.

5. Informativa sui conflitti di interesse

La Banca fornisce una sintesi della presente politica di gestione dei conflitti di interesse e una descrizione generica dei potenziali conflitti di interesse all'interno dell'*Informativa precontrattuale*, consegnata preliminarmente alla stipula del contratto sui servizi di investimento, alla clientela o potenziale clientela.

Inoltre, la Banca provvede a comunicare chiaramente alla clientela i casi in cui le disposizioni organizzative e amministrative adottate 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.

Al fine di fornire la comunicazione di dettaglio sui conflitti di interesse che non risultano efficacemente gestiti, la Banca alimenta all'interno della procedura il registro dei conflitti di interesse (di cui al paragrafo 7 del presente documento). La Banca provvede a mappare all'interno del suddetto registro anche tutte le informazioni da inserire nella comunicazione da fornire alla clientela nel documento "*allegato con le informazioni sui costi, gli eventuali incentivi e conflitti di interesse*". In particolare le informazioni che la "*disclosure*" deve includere sono:

- 1) la natura generale del conflitto;
- 2) le fonti dei conflitti di interesse;
- 3) i rischi che si generano per il cliente in conseguenza dei conflitti di interesse;
- 4) le azioni intraprese per attenuare i rischi.

La comunicazione deve inoltre indicare chiaramente che le disposizioni organizzative e amministrative adottate dalla Banca 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 di dettaglio sui conflitti di interesse non costituisce una autorizzazione a procedere bensì una comunicazione preventiva di cui il cliente deve tenere conto per decidere consapevolmente.

La Banca identifica all'interno del "*registro dei conflitti di interesse*" e nelle "*Mappatura dei conflitti di interesse*", di cui all'allegato 1 del presente documento, le tipologie di conflitto per le quali occorre dare adeguata informativa alla clientela.

È cura della Banca compilare il registro dei conflitti di interesse e la mappatura dei conflitti allegata al presente documento sulla base dei servizi di investimento e/o servizi accessori per i quali rileva conflitti di interesse e per cui occorre fornire al cliente un'informativa di dettaglio poiché ritiene che le misure organizzative poste in essere non siano sufficienti per assicurare che sia evitato il rischio di ledere gli interessi del cliente.

Nel caso nuove tipologie di operatività, non esaminate in questo documento, evidenziasse conflitti di interesse che è necessario rendere noti al cliente, la Banca preliminarmente all'erogazione del servizio di investimento, nelle more dell'aggiornamento della *policy* sui conflitti di interesse, aggiornerà il registro conflitti di interesse e la mappatura dei conflitti di interesse.

6. Il registro dei conflitti di interesse

Il registro dei conflitti di interesse tiene traccia di tutti i conflitti di interesse che possono sorgere o che sono sorti in relazione alla prestazione di un servizio di investimento e/o servizio accessorio. La Banca – tramite la Funzione preposta – manutene il registro rilevando, su base continuativa, le singole fattispecie di conflitto di interesse:

- che in concreto sorgono nel corso dell'erogazione dei determinati servizi di investimento;
- per le quali si ravvede la necessità di dare informativa alla clientela.

Nel registro sono riportati i tipi di servizi di investimento svolti dalla Banca per i quali sia sorto, o, nel caso di un servizio o di un'attività in corso, possa sorgere un conflitto di interesse che rischia di ledere gravemente gli interessi di uno o più clienti. All'interno della procedura per la gestione del registro dei conflitti di interesse la Banca alimenta le seguenti sezioni:

- 1) servizi di investimento in potenziale conflitto;
- 2) descrizione del potenziale conflitto di interesse;
- 3) descrizione della fattispecie di conflitto di interesse;
- 4) descrizione della modalità di gestione dei conflitti di interesse;
- 5) indicazione dell'inefficacia della modalità di gestione;
- 6) descrizione dell'inefficacia delle misure di gestione;
- 7) indicazione della necessità di dare *disclosure* del conflitto alla clientela;
- 8) ente emittente.

Il registro in oggetto costituisce l'archivio storico di tutti i conflitti di interesse, connessi all'erogazione dei singoli servizi di investimento, emersi a partire dalla sua istituzione e alimenta l'informativa di dettaglio che viene fornita alla clientela quando si ritiene che le disposizioni organizzative e amministrative adottate dalla Banca 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 mappatura esemplificativa allegata alla presente *policy* deve essere aggiornata dalla Banca in base alle proprie casistiche di conflitto così come il registro dei conflitti di interesse.

La corretta amministrazione e gestione del registro dei conflitti è in capo al Responsabile interno della Funzione *Compliance* della Banca che provvede al suo aggiornamento con cadenza almeno annuale e che avrà, dunque, il compito di amministrare il registro. La corretta gestione del Registro dei conflitti presuppone inoltre efficaci procedure di comunicazione tra la predetta *Funzione* e tutte le unità organizzative aziendali preposte all'erogazione dei servizi, o in possesso di informazioni privilegiate, che potrebbero dar luogo a situazioni di conflitto lesive degli interessi dei clienti. Inoltre, un *report* generato dalla procedura sui conflitti di interessi che sono sorti o che possono sorgere è fornito al CdA della Banca.

7. Aggiornamento della policy di gestione dei conflitti di interesse

Al fine di garantire un'efficace gestione dei conflitti, la Banca ha deciso di sottoporre a verifica l'intero contenuto della presente *policy* e la sezione dei conflitti presente all'interno dell'*informativa precontrattuale*, con cadenza almeno annuale e adotta misure adeguate per rimediare a eventuali carenze.

Inoltre la Banca provvede alla rivisitazione della propria *Policy*:

- nel caso di mutamento rilevante dell'operatività in tema di servizi di investimento;
- nel caso di identificazione di nuovi conflitti di interesse;
- qualora sorgano circostanze che dovessero inficiare la validità della strategia seguita.

ALLEGATO 1 – Mappatura dei conflitti di interesse

ID	Servizi di investimento in potenziale conflitto	Descrizione del conflitto di interesse potenziale	Fattispecie di conflitto di interesse	Modalità di gestione dei conflitti di interesse	Indicazione dell'inefficacia della modalità di gestione	Descrizione dell'inefficacia delle misure di gestione	Disclosure	Ente emittenti degli strumenti finanziari interessati
1	<p>Ricezione e trasmissione di ordini</p> <p>o Esecuzione di ordini</p>	<p>La prestazione del servizio di ricezione e trasmissione di ordini/esecuzione di ordini espone la Banca a situazioni di conflitto di interesse ogniqualvolta:</p> <ul style="list-style-type: none"> - lo strumento finanziario oggetto del servizio risulti di propria emissione - il servizio venga prestato mediante contatto telefonico e/o allo sportello. In tali circostanze, infatti, si potrebbe verificare la possibilità che la Banca avvantaggi un cliente a discapito di un altro, non adempiendo all'obbligo di trasmettere tempestivamente gli ordini, nel rispetto della priorità di ricezione degli stessi. 	<p>b) la Banca è portatrice di un interesse nel risultato del servizio prestato al cliente, distinto da quello del cliente medesimo.</p> <p>c) esistenza di un incentivo a privilegiare gli interessi di clienti diversi da quello a cui il servizio è prestato.</p>	<p>Per quanto concerne la lett. c), le possibili misure necessarie ad assicurare il rispetto delle priorità di ricezione degli ordini sono le seguenti:</p> <ul style="list-style-type: none"> - revisione delle istruzioni operative che disciplinano le regole di inserimento degli ordini stessi in procedura; - adeguamento del Codice etico, al fine di prevedere uno specifico divieto per gli operatori di front office di favorire alcuni clienti a scapito di altri nell'attività di trasmissione degli ordini ricevuti. <p>Se la prestazione del servizio di investimento in oggetto avvenga mediante l'ausilio di Procedure informatiche di interconnessione, verificare che le stesse garantiscano il rispetto delle priorità di inserimento/ricezione degli ordini.</p>	<p>Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate non vengono giudicate sufficienti a eliminare il rischio di nuocere agli interessi della clientela</p>	<p>Con riferimento alla fattispecie di conflitto di interesse riconducibile alla lett. b), la Banca dovrà darne adeguata disclosure, in quanto le misure di gestione adottate non consentono di mitigare il rischio di pregiudizio degli interessi della clientela.</p>	<p>SI</p>	<p>Strumenti e prodotti finanziari emessi da Emil Banca.</p> <p>Strumenti finanziari di altri emittenti negoziati mediante broker terzo (vedi documento "strategia di esecuzione e trasmissione degli ordini").</p>

ID	Servizi di investimento in potenziale conflitto	Descrizione del conflitto di interesse potenziale	Fattispecie di conflitto di interesse	Modalità di gestione dei conflitti di interesse	Indicazione dell'inefficacia della modalità di gestione	Descrizione dell'inefficacia delle misure di gestione	Disclosure	Ente emittenti degli strumenti finanziari interessati
2	<p>Ricezione e trasmissione di ordini</p> <p>Negoziazione per conto proprio</p>	<p>Nell'ambito della prestazione del servizio di ricezione e trasmissione, la Banca potrebbe eseguire l'ordine di un cliente con contropartita il portafoglio di proprietà, anziché trasmettere l'ordine ad un individuato broker terzo. In tale circostanza, infatti, la Banca potrebbe realizzare un guadagno o evitare una perdita finanziaria a spese del cliente, avendo inoltre nel risultato dell'operazione un interesse distinto dallo stesso.</p>	<p>a) possibilità di realizzare un guadagno finanziario o evitare una perdita finanziaria, a danno del cliente;</p> <p>b) la Banca è portatrice di un interesse nel risultato del servizio prestato al cliente, distinto da quello del cliente medesimo.</p>	<p>Possibili misure di gestione:</p> <ul style="list-style-type: none"> - formalizzazione della strategia di esecuzione/trasmissione degli ordini dei clienti (<i>Execution/Transmission Policy</i>), nella quale indicare per ciascuna tipologia di strumento finanziario trattato, il servizio di investimento prestato e le sedi di esecuzione/broker contemplate/i; - adeguamento del Codice Etico; - istruzioni operative volte a disciplinare il comportamento degli operatori di front office, tali da garantire la tutela degli interessi della clientela. In particolare, nella scelta del servizio di investimento (ricezione e trasmissione versus negoziazione in conto proprio), in corrispondenza del medesimo strumento finanziario, la Banca dovrebbe non pregiudicare gli interessi dei clienti. Tale circostanza dovrà comunque essere oggetto di informativa alla clientela. - indipendenza del sistema retributivo dei soggetti che prestano il servizio di ricezione e trasmissione di ordini dalle performance conseguite nell'ambito della gestione del portafoglio di proprietà; - separatezza funzionale tra le unità organizzative di Direzione Centrale, impegnate nella prestazione dei servizi in conflitto di interesse. <p>Se la Banca ritiene che gli oneri connessi alla separatezza organizzativa non siano proporzionati alla propria dimensione, organizzazione e attività, si configura la possibilità di adottare solamente misure di gestione alternative e meno onerose. Tuttavia, nell'ipotesi in cui tali misure non siano sufficienti a mitigare il rischio di ledere gli interessi della clientela, la Banca dovrà fornirne adeguata informativa</p>	<p>Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate non vengono giudicate sufficienti a eliminare il rischio di nuocere agli interessi della clientela</p>	<p>- Nella scelta del servizio di investimento (ricezione e trasmissione versus negoziazione in conto proprio), in corrispondenza del medesimo strumento finanziario, la Banca dovrebbe non pregiudicare gli interessi dei clienti. Tale circostanza dovrà comunque essere oggetto di informativa alla clientela.</p> <p>- La Banca dovrà valutare se le misure sono ritenute sufficienti e in caso contrario ne darà opportuna informativa ai clienti</p>	<p>SI</p>	<p>Strumenti e prodotti finanziari emessi da Emil Banca.</p> <p>Strumenti finanziari di altri emittenti non negoziati mediante broker terzo (vedi documento "<i>strategia di esecuzione e trasmissione degli ordini</i>").</p>

ID	Servizi di investimento in potenziale conflitto	Descrizione del conflitto di interesse potenziale	Fattispecie di conflitto di interesse	Modalità di gestione dei conflitti di interesse	Indicazione dell'inefficacia della modalità di gestione	Descrizione dell'inefficacia delle misure di gestione	Disclosure	Ente emittenti degli strumenti finanziari interessati
3	<p>Ricezione e trasmissione di ordini</p> <p>Consulenza in materia di investimenti</p>	<p>Le fattispecie di conflitto di interessi si potrebbero configurare nel caso in cui nell'ambito della prestazione del servizio di ricezione e trasmissione di ordini venisse erogato, dalla medesima unità organizzativa, anche il servizio di consulenza in materia di investimenti, valutando le istanze della clientela e le opportunità offerte dal mercato.</p>	<p>a) possibilità di realizzare un guadagno finanziario o evitare una perdita finanziaria, a danno del cliente;</p> <p>b) la Banca è portatrice di un interesse nel risultato del servizio prestato al cliente, distinto da quello del cliente medesimo.</p>	<p>Al fine di mitigare i rischi connessi alle fattispecie di conflitto in oggetto, la Banca dovrebbe adottare le seguenti misure di gestione:</p> <ul style="list-style-type: none"> - adeguamento del Codice di comportamento, al fine di prevedere un obbligo per gli operatori che svolgono il servizio di consulenza di agire in modo onesto, equo e professionale e di garantire l'assoluta indipendenza rispetto alle raccomandazioni personalizzate fornite alla clientela; - indipendenza del sistema retributivo dei soggetti che esercitano attività in potenziale conflitto di interesse. In particolare, dovrebbe essere garantita l'indipendenza del sistema retributivo, dei soggetti coinvolti nella prestazione del servizio di consulenza, rispetto al numero di ordini intermediati riferibili a specifici emittenti/specifici strumenti finanziari. Valutare la possibilità di strutturare un sistema incentivante per i consulenti legato al grado di fidelizzazione della clientela rispetto al servizio di consulenza stesso 	//	//	NO	<p>Strumenti e prodotti finanziari emessi da Emil Banca.</p> <p>Strumenti e prodotti finanziari emessi da controparti con accordi distributivi (catalogo prodotti – prodotti in conflitto di interesse emessi da società / compagnie terze)</p>

ID	Servizi di investimento in potenziale conflitto	Descrizione del conflitto di interesse potenziale	Fattispecie di conflitto di interesse	Modalità di gestione dei conflitti di interesse	Indicazione dell'inefficacia della modalità di gestione	Descrizione dell'inefficacia delle misure di gestione	Disclosure	Ente emittenti degli strumenti finanziari interessati
4	Negoziazione per conto proprio	L'esecuzione in conto proprio di ordini su strumenti finanziari potrebbe dare origine a conflitti di interesse riconducibili alle seguenti fattispecie: - le modalità di determinazione del prezzo degli strumenti trattati potrebbe consentire alla Banca di ottenere un guadagno finanziario a scapito del cliente, ovvero favorire determinati clienti a discapito di altri. Tali eventualità potrebbero manifestarsi sia su negoziazioni aventi ad oggetto strumenti finanziari di propria emissione sia, più genericamente, su strumenti finanziari non quotati o quotati su Mercati Regolamentati illiquidi; - la Banca è emittente degli strumenti finanziari oggetto di negoziazione.	<p>a) possibilità di realizzare un guadagno finanziario o evitare una perdita finanziaria, a danno del cliente;</p> <p>b) la Banca è portatrice di un interesse nel risultato del servizio prestato al cliente, distinto da quello del cliente medesimo;</p> <p>c) la Banca ha un incentivo a privilegiare gli interessi di clienti diversi da quello a cui il servizio è prestato.</p>	<p>Possibili misure di gestione:</p> <ul style="list-style-type: none"> - adottare un processo di pricing oggettivo e strutturato da parte di una Funzione aziendale terza; - adottare una politica di determinazione dei prezzi trasparente e non soggetta ad asimmetrie informative, che potrebbero alterare il livello di consapevolezza degli investitori. <p>Nell'ipotesi in cui la Banca sia emittente dello strumento finanziario oggetto del servizio di investimento, tale circostanza dovrà essere resa nota ai clienti mediante apposita <i>disclosure</i>, in quanto le misure di gestione, che dovrebbero essere comunque adottate, non consentirebbero di mitigare il rischio di pregiudizio per i clienti.</p>	Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate non vengono giudicate sufficienti a eliminare il rischio di nuocere agli interessi della clientela	Se lo strumento negoziato in conto proprio è emesso dalla Banca che presta il servizio di negoziazione le modalità di gestione non riducono il rischio derivante dal conflitto	SI	Strumenti e prodotti finanziari emessi da Emil Banca.

ID	Servizi di investimento in potenziale conflitto	Descrizione del conflitto di interesse potenziale	Fattispecie di conflitto di interesse	Modalità di gestione dei conflitti di interesse	Indicazione dell'inefficacia della modalità di gestione	Descrizione dell'inefficacia delle misure di gestione	Disclosure	Ente emittenti degli strumenti finanziari interessati
5	<p>Negoziazione per conto proprio</p> <p>Collocamento senza assunzione a fermo né assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente</p> <p>(Distribuzione di prodotti finanziari)</p>	<p>Nell'ambito dell'erogazione del servizio di negoziazione in conto proprio potrebbe verificarsi l'eventualità che la Banca presti al cliente il servizio di collocamento sui medesimi strumenti finanziari al fine di lucrare margini commissionali più alti.</p>	<p>a) possibilità di realizzare un guadagno finanziario o evitare una perdita finanziaria, a danno del cliente;</p> <p>b) la Banca è portatrice di un interesse nel risultato del servizio prestato al cliente, distinto da quello del cliente medesimo;</p> <p>e) la Banca riceve o potrebbe ricevere da una persona diversa dal cliente, in relazione al servizio a questi prestato, un incentivo, sotto forma di denaro, beni o servizi, diverso dalle commissioni o dalle competenze normalmente percepite per tale servizio.</p> <p>Il conflitto sussiste quando il modello operativo dell'attività di intermediazione prevede che gli stessi strumenti finanziari siano trattati in negoziazione conto proprio e mediante il servizio di collocamento.</p>	<p>Possibili misure di gestione:</p> <ul style="list-style-type: none"> - istruzioni operative volte a disciplinare il comportamento degli operatori di front office, tali da garantire la tutela degli interessi della clientela. In particolare, nella scelta del servizio di investimento (negoziazione conto proprio versus collocamento), in corrispondenza del medesimo strumento finanziario, la Banca dovrebbe non pregiudicare gli interessi dei clienti. Tale circostanza dovrà comunque essere oggetto di informativa alla clientela. - indipendenza del sistema retributivo degli operatori di front office rispetto alle performance conseguite dalla Banca nell'ambito del servizio di collocamento; - adeguamento del Codice Etico al fine richiedere ai suddetti operatori un comportamento onesto, equo e professionale nell'ambito della prestazione dei servizi di investimento. <p>Con riferimento alla fattispecie di conflitto disciplinata alla lett. e), occorre verificare l'eventuale esistenza di incentivi "illegittimi"</p>	<p>Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate non vengono giudicate sufficienti a eliminare il rischio di nuocere agli interessi della clientela</p>	<p>Se lo strumento negoziato in contro proprio può essere anche oggetto di collocamento le misure di gestione non sono considerate efficaci a ridurre il rischio derivante dal conflitto</p>	<p>SI</p>	<p>Strumenti e prodotti finanziari emessi da Emil Banca.</p> <p>Strumenti finanziari di altri emittenti negoziati mediante broker terzo (vedi documento "strategia di esecuzione e trasmissione degli ordini").</p>

ID	Servizi di investimento in potenziale conflitto	Descrizione del conflitto di interesse potenziale	Fattispecie di conflitto di interesse	Modalità di gestione dei conflitti di interesse	Indicazione dell'inefficacia della modalità di gestione	Descrizione dell'inefficacia delle misure di gestione	Disclosure	Ente emittenti degli strumenti finanziari interessati
6	<p>Negoziatore per conto proprio</p> <p>Consulenza in materia di investimenti</p>	<p>Le fattispecie di conflitto si potrebbero configurare nell'ipotesi in cui la Banca, congiuntamente alla prestazione del servizio di negoziazione conto proprio, svolgesse anche attività di consulenza avente ad oggetto la stessa tipologia di strumenti finanziari. In tale circostanza, infatti, gli interessi della Banca connessi con le posizioni di rischio assunte nell'ambito dell'attività di negoziazione in conto proprio potrebbero influenzare le raccomandazioni fornite ai clienti, nell'ambito della prestazione del servizio di consulenza</p>	<p>a) possibilità di realizzare un guadagno finanziario o evitare una perdita finanziaria, a danno del cliente;</p> <p>b) la Banca è portatrice di un interesse nel risultato del servizio prestato al cliente, distinto da quello del cliente medesimo;</p> <p>d) la Banca svolga la medesima attività del cliente.</p>	<p>Al fine di mitigare i rischi connessi al conflitto in oggetto la Banca, qualora non fosse possibile attuare una segregazione dei compiti tra gli operatori addetti allo svolgimento dei servizi di consulenza e negoziazione conto proprio di ordini (principio di proporzionalità), dovrebbe garantire indipendenza del sistema retributivo degli operatori dell'area interessata rispetto a specifici emittenti/specifici strumenti finanziari. Nell'ipotesi in cui tale misura di gestione non sia sufficiente a mitigare il rischio di ledere gli interessi della clientela, la Banca dovrà fornirne adeguata informativa (<i>disclosure</i>).</p>	<p>Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate non vengono giudicate sufficienti a eliminare il rischio di nuocere agli interessi della clientela</p>	<p>Se la Banca non è in grado di adottare le modalità di gestione associate e quindi non riduce il rischio derivante dal conflitto deve darne informazione al cliente</p>	<p>SI</p>	<p>Strumenti e prodotti finanziari emessi da Emil Banca.</p> <p>Strumenti finanziari di altri emittenti non negoziati mediante broker terzo (vedi documento "<i>strategia di esecuzione e trasmissione degli ordini</i>").</p>

ID	Servizi di investimento in potenziale conflitto	Descrizione del conflitto di interesse potenziale	Fattispecie di conflitto di interesse	Modalità di gestione dei conflitti di interesse	Indicazione dell'inefficacia della modalità di gestione	Descrizione dell'inefficacia delle misure di gestione	Disclosure	Ente emittenti degli strumenti finanziari interessati
7	<p>Collocamento senza assunzione a fermo né assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente</p> <p>(Distribuzione di prodotti finanziari)</p>	<p>Nell'ambito della prestazione del servizio di collocamento senza assunzione a fermo né assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente di strumenti finanziari, la Banca potrebbe presentare interessi in conflitto con la clientela in quanto:</p> <ul style="list-style-type: none"> - potrebbe trattarsi di strumenti finanziari di propria emissione; - gli strumenti finanziari in oggetto sono stati emessi da soggetti in rapporto di credito con la Banca. In tale circostanza, infatti, la Banca potrebbe ottenere il rimborso del finanziamento erogato mediante i proventi del collocamento; - trattasi di strumenti per i quali soggetti terzi (es. emittenti) pagano incentivi, sotto forma di denaro, beni o servizi, diversi dalle commissioni normalmente percepite per il servizio in oggetto; - trattasi di strumenti di un emittente con il quale si hanno rapporti di fornitura, di partecipazioni o altri rapporti di affari. <p>Con riferimento ai soggetti in rapporto di credito con la Banca, rilevano solamente quelli ai quali sia stato accordato un finanziamento "rilevante", ovvero quando il rapporto tra linee di credito accordate dalla Banca al "gruppo economico" di tale soggetto e il patrimonio di vigilanza della Banca stessa, superi i valori quali/quantitativi indicati nelle apposite policy del credito. Il servizio viene prestato solo in abbinamento al servizio di consulenza.</p>	<p>a) possibilità di realizzare un guadagno finanziario o evitare una perdita finanziaria, a danno del cliente;</p> <p>b) la Banca è portatrice di un interesse nel risultato del servizio prestato al cliente, distinto da quello del cliente medesimo;</p> <p>c) la Banca ha un incentivo a privilegiare gli interessi di clienti diversi da quello a cui il servizio è prestato;</p> <p>e) la Banca riceve o potrebbe ricevere da una persona diversa dal cliente, in relazione con il servizio a questi prestato, un incentivo, sotto forma di denaro, beni o servizi, diverso dalle commissioni o dalle competenze normalmente percepite per tale servizio</p>	<p>Da una prima analisi delle fattispecie di conflitti di interesse rilevate, sembra potersi escludere la possibilità di adottare misure organizzative atte a mitigare il rischio di potenziali pregiudizi per i clienti. Pertanto, tali conflitti dovrebbero essere oggetto di adeguata <i>disclosure</i> alla clientela. Con riferimento alla fattispecie riconducibile alla lett. e), al fine di scongiurare l'esistenza di incentivi "illegittimi" dovrebbe essere condotta un'attività volta all'individuazione, valutazione e gestione di incentivi pagati alla Banca da emittenti di titoli terzi. In caso di ammissibilità di tali incentivi, questi dovrebbero essere resi noti ai clienti (<i>disclosure</i>).</p>	<p>Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate non vengono giudicate sufficienti a eliminare il rischio di nuocere agli interessi della clientela</p>	<p>Fattispecie a), b) e c) non risultano gestibili</p>	<p>SI</p>	<p>Strumenti e prodotti finanziari emessi da Emil Banca.</p> <p>Strumenti finanziari di altri emittenti negoziati mediante broker terzo (vedi documento "strategia di esecuzione e trasmissione degli ordini").</p>

ID	Servizi di investimento in potenziale conflitto	Descrizione del conflitto di interesse potenziale	Fattispecie di conflitto di interesse	Modalità di gestione dei conflitti di interesse	Indicazione dell'inefficacia della modalità di gestione	Descrizione dell'inefficacia delle misure di gestione	Disclosure	Ente emittenti degli strumenti finanziari interessati
8	<p>Collocamento senza assunzione a fermo né assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente</p> <p>(Distribuzione di prodotti finanziari)</p> <p>Consulenza in materia di investimenti</p>	<p>Le fattispecie di conflitto di interessi si potrebbero configurare nell'ipotesi in cui la Banca, nell'ambito della prestazione del servizio di collocamento senza assunzione a fermo né assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente di strumenti finanziari, provvedesse ad erogare, mediante la medesima unità organizzativa, anche attività di consulenza in materia di investimenti, valutando le istanze della clientela e le opportunità offerte dal mercato.</p>	<p>a) possibilità di realizzare un guadagno finanziario o evitare una perdita finanziaria, a danno del cliente;</p> <p>b) la Banca è portatrice di un interesse nel risultato del servizio prestato al cliente, distinto da quello del cliente medesimo;</p> <p>c) la Banca ha un incentivo a privilegiare gli interessi di clienti diversi da quello a cui il servizio è prestato;</p> <p>e) la Banca riceve o può ricevere da una persona diversa dal cliente, in relazione al servizio a questi prestato, un incentivo, sotto forma di denaro, beni o servizi, diverso dalle commissioni o dalle competenze normalmente percepite per tale servizio.</p>	<p>La Banca dovrebbe procedere con l'abbinamento del servizio di consulenza al collocamento di strumenti finanziari, in quanto da tale combinazione ne deriverebbe un comportamento maggiormente attento e responsabile nei confronti degli interessi della clientela. In tale circostanza, infatti, la Banca si troverebbe a valutare le istanze della clientela, raccomandando solo ed esclusivamente strumenti finanziari adeguati alle caratteristiche della stessa.</p> <p>Possibili misure di gestione:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Codice di comportamento, che preveda un obbligo per gli operatori che svolgono il servizio di consulenza di agire in modo onesto, equo e professionale e di garantire l'assoluta indipendenza rispetto alle raccomandazioni personalizzate fornite alla clientela; - indipendenza del sistema retributivo dei soggetti che esercitano attività in potenziale conflitto di interesse. In particolare, dovrebbe essere garantita l'indipendenza del sistema retributivo, dei soggetti coinvolti nella prestazione del servizio di consulenza, rispetto alle performance perseguite nella prestazione del servizio di collocamento. Valutare la possibilità di strutturare un sistema incentivante per i consulenti legato al grado di fidelizzazione della clientela rispetto al servizio di consulenza stesso. <p>Al fine di scongiurare l'eventuale esistenza di incentivi "illegitimi" riconducibili alla fattispecie prevista alla lett. e) dell'art. 24, dovrebbe essere condotta un'attività volta all'individuazione, valutazione e gestione di incentivi pagati alla Banca da emittenti di titoli terzi (sia per il servizio di consulenza, sia per il servizio di collocamento).</p> <p>La consulenza abbinata al collocamento permetterebbe, peraltro, di presumere l'accrescimento della qualità dei servizi resi alla clientela, che costituisce uno dei requisiti principali per rendere legittimi gli incentivi percepiti nella prestazione del servizio di collocamento.</p>	//	//	NO	<p>Strumenti e prodotti finanziari emessi da Emil Banca.</p> <p>Strumenti e prodotti finanziari emessi da controparti con accordi distributivi (catalogo prodotti – prodotti in conflitto di interesse emessi da società / compagnie terze)</p>

ID	Servizi di investimento in potenziale conflitto	Descrizione del conflitto di interesse potenziale	Fattispecie di conflitto di interesse	Modalità di gestione dei conflitti di interesse	Indicazione dell'inefficacia della modalità di gestione	Descrizione dell'inefficacia delle misure di gestione	Disclosure	Ente emittenti degli strumenti finanziari interessati
9	Sottoscrizione e/o collocamento di strumenti finanziari con assunzione a fermo ovvero con assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente	<p>Nello svolgimento del servizio di investimento in oggetto la Banca è esposta a situazioni di conflitto di interesse insiti nella prestazione del servizio collocamento stesso a favore della clientela, in quanto:</p> <ul style="list-style-type: none"> - potrebbe avere nel risultato dell'operazione un interesse distinto rispetto a quello del cliente, connesso alla garanzia prestata all'emittente degli strumenti finanziari trattati; - gli strumenti finanziari in oggetto sono stati emessi da soggetti in rapporto di credito con la Banca. In tale circostanza, infatti, la Banca potrebbe ottenere il rimborso del finanziamento erogato mediante i proventi del collocamento; - trattasi di strumenti per i quali soggetti terzi (es. emittenti) pagano incentivi, sotto forma di denaro, beni o servizi, diversi dalle commissioni normalmente fatturate per il servizio in oggetto. - trattasi di strumenti di un emittente con il quale si hanno rapporti di fornitura, di partecipazioni o altri rapporti di affari. 	<p>a) possibilità di realizzare un guadagno finanziario o evitare una perdita finanziaria, a danno del cliente;</p> <p>b) la Banca è portatrice di un interesse nel risultato del servizio prestato al cliente, distinto da quello del cliente medesimo;</p> <p>c) la Banca ha un incentivo a privilegiare gli interessi di clienti diversi da quello a cui il servizio è prestato;</p> <p>e) la Banca riceve o potrebbe ricevere da una persona diversa dal cliente, in relazione con il servizio a questi prestato, un incentivo, sotto forma di denaro, beni o servizi, diverso dalle commissioni o dalle competenze normalmente percepite per tale servizio.</p>	<p>La Banca al momento non svolge operatività ricadente in tale fattispecie. Qualora si svolgesse tale operatività si specifica che ad essa verrebbero applicate le stesse regole di presidio e di governo esposte all'ID 7.</p>	//	//	//	//

ID	Servizi di investimento in potenziale conflitto	Descrizione del conflitto di interesse potenziale	Fattispecie di conflitto di interesse	Modalità di gestione dei conflitti di interesse	Indicazione dell'inefficacia della modalità di gestione	Descrizione dell'inefficacia delle misure di gestione	Disclosure	Ente emittenti degli strumenti finanziari interessati
10	<p>Sottoscrizione e/o collocamento di strumenti finanziari con assunzione a fermo ovvero con assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente</p> <p>Consulenza in materia di investimenti</p>	<p>Le fattispecie di conflitto di interesse si potrebbero configurare nell'ipotesi in cui la Banca, nell'ambito della prestazione del servizio di collocamento con garanzia di strumenti finanziari, provvedesse ad erogare, mediante la medesima unità organizzativa, anche attività di consulenza in materia di investimenti, valutando le istanze della clientela e le opportunità offerte dal mercato. In tali circostanze, infatti, la Banca potrebbe fornire raccomandazioni personalizzate allo scopo di favorire il collocamento di strumenti finanziari, così da limitare l'impatto che la garanzia prestata all'emittente potrebbe avere sul portafoglio di proprietà</p>	<p>a) possibilità di realizzare un guadagno finanziario o evitare una perdita finanziaria, a danno del cliente;</p> <p>b) la Banca è portatrice di un interesse nel risultato del servizio prestato al cliente, distinto da quello del cliente medesimo;</p> <p>c) la Banca ha un incentivo a privilegiare gli interessi di clienti diversi da quello a cui il servizio è prestato.</p>	<p>Possibili misure di gestione:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Codice di comportamento, che preveda un obbligo per gli operatori che svolgono il servizio di consulenza di agire in modo onesto, equo e professionale e di garantire l'assoluta indipendenza rispetto alle raccomandazioni personalizzate fornite alla clientela; - indipendenza del sistema retributivo dei soggetti che esercitano attività in potenziale conflitto di interesse. In particolare, dovrebbe essere garantita l'indipendenza del sistema retributivo, dei soggetti coinvolti nella prestazione del servizio di consulenza, rispetto alle performance perseguite nella prestazione del servizio di collocamento e derivanti dai risultati della gestione del portafoglio di proprietà. Valutare la possibilità di strutturare un sistema incentivante per i consulenti legato al grado di fidelizzazione della clientela rispetto al servizio di consulenza stesso. 	//	//	NO	<p>Strumenti e prodotti finanziari emessi da Emil Banca.</p> <p>Strumenti e prodotti finanziari emessi da controparti con accordi distributivi (catalogo prodotti – prodotti in conflitto di interesse emessi da società / compagnie terze)</p>

ID	Servizi di investimento in potenziale conflitto	Descrizione del conflitto di interesse potenziale	Fattispecie di conflitto di interesse	Modalità di gestione dei conflitti di interesse	Indicazione dell'inefficacia della modalità di gestione	Descrizione dell'inefficacia delle misure di gestione	Disclosure	Ente emittenti degli strumenti finanziari interessati
11	Consulenza in materia di investimenti (non indipendente)	<p>La prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti non genera di per sé conflitti di interesse, a meno che a tale attività non vengano abbinata la prestazione di altri servizi di investimento o abbia ad oggetto strumenti finanziari di propria emissione e/o emesse da società con la quale si hanno rapporti di fornitura, di partecipazioni o altri rapporti di affari.</p> <p>La banca presta il servizio di consulenza in abbinamento con altri servizi finanziari.</p>	<p>a) possibilità di realizzare un guadagno finanziario o evitare una perdita finanziaria, a danno del cliente;</p> <p>b) la Banca è portatrice di un interesse nel risultato del servizio prestato al cliente, distinto da quello del cliente medesimo.</p>	<p>I rischi di pregiudizio per gli interessi della clientela, connessi con la prestazione del servizio di consulenza avente ad oggetto strumenti finanziari per i quali la Banca presenta interessi confliggenti, non possono essere mitigati mediante l'adozione di opportune misure organizzative. Pertanto, tali conflitti dovrebbero essere oggetto di adeguata <i>disclosure</i>. Pur non presentando ulteriori conflitti di interesse, la Banca nella prestazione di tale servizio di investimento dovrebbe adottare una serie di provvedimenti organizzativi ed operativi volti a:- rendere trasparente al cliente che le raccomandazioni fornite rientrano nell'ambito della prestazione di un servizio di investimento (consulenza);- garantire opportune cautele contrattuali, formalizzando un contratto scritto con il cliente e registrando documenti comprovanti le raccomandazioni fornite opportunamente sottoscritti;- ottenere tutte le informazioni necessarie per una corretta valutazione di adeguatezza delle raccomandazioni fornite alla clientela.</p>	<p>Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate non vengono giudicate sufficienti a eliminare il rischio di nuocere agli interessi della clientela</p>	<p>I conflitti non sono mitigati quando lo strumento è emesso dalla Banca, da una società del Sistema di Credito Cooperativo o da una società con cui si hanno rapporti di fornitura, di partecipazioni o altri rapporti di affari.</p>	SI	<p>Da compilare a cura della BCC-CR (ES. la Banca stessa, uno degli Istituti di Categoria del Credito Cooperativo o una società finanziata dalla Banca in maniera rilevante)</p>