

Policy sugli incentivi

Documento Informativo sugli incentivi

MAPPATURA DEGLI INCENTIVI

Gli incentivi vengono classificati in base a tre tipologie, di cui due considerate legittime in sé, la terza considerata legittima a condizione che soddisfi determinati requisiti.

La prima tipologia è rappresentata da compensi, commissioni o prestazioni non monetarie pagati o forniti a o da un cliente o da un soggetto che agisce per conto del cliente stesso. Si tratta, evidentemente, del compenso percepito dall'intermediario per la prestazione del servizio che, di per sé, è assolutamente ammissibile non entrando in contrasto con il dovere dell'intermediario di agire nel miglior interesse del cliente.

La seconda tipologia di incentivi sempre ammessa è rappresentata da compensi adeguati che rendano possibile la prestazione dei servizi o siano necessari a tal fine, come ad esempio i costi di custodia, le commissioni di regolamento e cambio, i prelievi obbligatori o le spese 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 propri clienti. Tali incentivi sono necessari ai fini della prestazione del servizio.

La terza tipologia è rappresentata da compensi, commissioni o prestazioni non monetarie pagati o forniti a o da un terzo diverso dal cliente a cui il servizio è prestato. In tal caso, al fine di ritenere ammissibili tali incentivi, è necessario che siano rispettate le seguenti tre condizioni:

- l'esistenza, la natura e l'importo di tali compensi, commissioni o prestazioni non monetarie 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 accessorio;
- il pagamento o la fornitura di prestazioni non monetarie deve essere volto ad accrescere la qualità del servizio fornito al cliente;
- tali incentivi non devono ostacolare l'adempimento dell'obbligo di servire al meglio gli interessi del cliente.

La SIM ha effettuato un'attenta analisi degli incentivi che attualmente vengono percepiti/pagati in relazione ad ognuno dei servizi e delle attività di investimento prestati, con lo scopo di pervenire ad una corretta gestione degli stessi sotto il profilo della loro legittimità.

DESCRIZIONE DEGLI INCENTIVI

Consulenza in materia di investimenti

Tutti gli incentivi percepiti dalla SIM appartengono alla prima categoria: si tratta dall'insieme dei compensi, fissi e variabili, corrisposti per la prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti. La SIM non percepisce altri incentivi.