

INFORMATIVA SULLE MISURE ADOTTATE PER LA GESTIONE DEI CONFLITTI DI INTERESSI

Allianz Bank Financial Advisors S.p.A. (di seguito "la Banca"), nella prestazione di servizi di investimento e accessori, nonché nella distribuzione di prodotti di investimento assicurativi, adotta ogni misura ragionevole per identificare i conflitti di interessi che potrebbero insorgere tra la Banca (o il relativo gruppo di appartenenza) e il Cliente nonché tra i diversi Clienti.

In tal modo, la Banca è in condizione di prevenire l'insorgenza di alcuni conflitti e, nei casi in cui ciò non sia possibile, di adottare le procedure interne e le misure organizzative idonee a gestire i conflitti individuati, al fine di evitare, con ragionevole certezza, che gli stessi rechino pregiudizio agli interessi dei Clienti.

Si fornisce qui di seguito una sintesi delle misure organizzative e procedurali adottate dalla Banca ai fini dell'identificazione e della gestione dei conflitti di interessi, nonché

una breve descrizione delle principali fattispecie di conflitto che possono occorrere nella normale operatività della Banca medesima.

Nei casi in cui le disposizioni organizzative e amministrative adottate dalla Banca per gestire i conflitti non siano sufficienti per assicurare con ragionevole certezza che sia evitato il rischio di ledere gli interessi del cliente, la Banca prima di agire per conto del Cliente, informa il Cliente medesimo in merito alla natura ed alle fonti dei conflitti nonché in merito ai rischi che gli stessi comportano per il Cliente, affinché quest'ultimo possa assumere una decisione informata.

La Banca provvederà ad informare i clienti di ogni modifica rilevante della presente Informativa, pubblicando sul proprio sito internet (www.allianzbank.it) gli aggiornamenti intervenuti nelle misure adottate.

POLITICA DI GESTIONE DEI CONFLITTI DI INTERESSE

La politica di gestione dei conflitti di interesse della Banca persegue due obiettivi:

1. individuare, in relazione ai servizi di investimento e accessori prestati, nonché alla distribuzione di prodotti di investimento assicurativi, le circostanze che generano (o potrebbero generare) un conflitto di interesse potenzialmente idoneo a danneggiare gli interessi di uno o più Clienti;
2. definire le procedure da seguire e le misure da adottare per la prevenzione e la gestione di tali conflitti.

Per l'identificazione delle fattispecie di conflitto di interesse potenzialmente rilevanti, la Banca considera diverse situazioni, verificando se, a seguito della prestazione di servizi di investimento nonché nella distribuzione di prodotti di investimento assicurativi, la Banca stessa, un "soggetto rilevante"¹ o un soggetto avente con essi un legame di controllo (diretto o indiretto):

- a) possano realizzare un guadagno finanziario o evitare una perdita finanziaria, a spese del Cliente;
- b) siano portatori di un interesse nel risultato del servizio prestato al Cliente o dell'operazione realizzata per suo conto, distinto da quello del Cliente medesimo;
- c) abbiano un incentivo a privilegiare gli interessi di uno o più Clienti diversi da quello al quale il servizio è prestato;
- d) svolgano la medesima attività del Cliente;
- e) ricevano o possano ricevere da una persona diversa dal Cliente, in relazione con il servizio a questi prestato, un incentivo, sotto forma di denaro, beni o servizi;
- f) partecipi, direttamente o indirettamente, alla gestione o allo sviluppo dei prodotti di investimento assicurativi, in particolare laddove possa influenzare il prezzo di tali prodotti o i relativi costi di distribuzione.

Nell'individuazione delle situazioni di conflitto di interesse potenzialmente rilevanti, la Banca tiene conto anche delle circostanze connesse con la struttura e le attività dei soggetti appartenenti al Gruppo Allianz S.p.A. (di seguito anche il "Gruppo Allianz") cui essa appartiene.

La Banca ha conseguentemente individuato le seguenti principali situazioni di conflitto di interesse che possono occorrere nel corso della prestazione dei servizi di investimento e nella distribuzione di prodotti di investimento assicurativi alla Clientela:

- **Situazioni nelle quali si possa realizzare un guadagno finanziario od evitare una perdita finanziaria, a danno del Cliente;**
 - il collocamento (con o senza assunzione a fermo ovvero assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente) di prodotti finanziari, sia di emittenti appartenenti al Gruppo Allianz sia di emittenti terzi, nel caso in cui la Banca partecipi al consorzio di collocamento con qualsiasi ruolo;
- **Situazioni nelle quali la Banca, un soggetto rilevante o un soggetto avente con essi un legame di controllo (diretto o indiretto) siano portatori di un interesse nel risultato del servizio prestato al Cliente, distinto da quello del Cliente medesimo;**
 - la prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti (inclusa la formulazione di raccomandazioni personalizzate con riguardo a prodotti di investimento assicurativi) o di collocamento di strumenti finanziari, prodotti di investimento assicurativi o servizi di investimento emessi/gestiti dalla Banca o da Società del Gruppo Allianz;
 - il collocamento di strumenti finanziari, prodotti di investimento assicurativi o servizi di investimento emessi/prestati da soggetti terzi finanziati/partecipati in misura rilevante dalla Banca o da società appartenenti al Gruppo Allianz;
 - il collocamento di strumenti finanziari, prodotti di investimento assicurativi o servizi di investimento emessi/prestati da soggetti partecipanti in misura rilevante alla Banca od alla società che la controlla;
 - la prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti su strumenti finanziari, prodotti di investimento assicurativi o servizi di investimento emessi/prestati da società con le quali la Banca ha in essere accordi di retrocessione per l'attività di collocamento/distribuzione;

- il collocamento di strumenti finanziari, prodotti di investimento assicurativi o servizi di investimento emessi/prestati da una società in rapporti d'affari con la Banca (anche tramite collaborazione orizzontale);
- la prestazione del servizio di negoziazione per conto proprio ovvero di ricezione e trasmissione di ordini su strumenti finanziari emessi dalla Banca o da società appartenenti al Gruppo Allianz.

- **Situazioni nelle quali la Banca, un soggetto rilevante o un soggetto avente con essi un legame di controllo (diretto o indiretto) abbiano un incentivo a privilegiare gli interessi di Clienti diversi da quello a cui il servizio è prestato;**

- il collocamento di strumenti finanziari, prodotti di investimento assicurativi o servizi di investimento emessi/prestati da soggetti terzi finanziati/partecipati in misura rilevante dalla Banca o da società appartenente al Gruppo Allianz;
- il collocamento di strumenti finanziari, prodotti di investimento assicurativi o servizi di investimento emessi/prestati da soggetti partecipanti in misura rilevante alla Banca od alla società che la controlla.

- **Situazioni nelle quali la Banca, un soggetto rilevante o un soggetto avente con essi un legame di controllo (diretto o indiretto) ricevano o possano ricevere da una persona diversa dal Cliente, in relazione con il servizio a questi prestato, un incentivo.**

- la prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti (inclusa la formulazione di raccomandazioni personalizzate con riguardo a prodotti di investimento assicurativi) e di collocamento di prodotti e servizi finanziari (ivi compresi prodotti di investimento assicurativo o parti di OICR) emessi/prestati da soggetti terzi o del Gruppo Allianz con i quali la Banca ha in essere accordi per la percezione di utilità, anche non monetarie (quali campagne pubblicitarie, corsi di formazione destinati ai Consulenti Finanziari abilitati all'offerta fuori sede, iniziative promozionali e di marketing).

- **Situazioni nelle quali, in relazione a un prodotto di investimento assicurativo, la Banca può assumere la contemporanea qualifica di beneficiario o di vincolatario delle prestazioni assicurative (nel caso in cui il prodotto sia conferito a garanzia di un finanziamento) e quella di distributore del relativo contratto (di polizza).**

Il secondo obiettivo della politica adottata dalla Banca, come accennato, è dato dalla definizione di procedure e misure organizzative per la prevenzione e la gestione delle fattispecie di conflitto di interessi individuate.

Al riguardo, si evidenzia anzitutto che la Banca, nei casi in cui presta ai Clienti i propri servizi in relazione a un prodotto finanziario o di investimento assicurativo rispetto al quale la Banca versa in una situazione di potenziale conflitto di interesse derivante dalla percezione di retrocessioni commissionali da parte dell'emittente del prodotto rilevante ovvero dall'appartenenza dell'emittente al Gruppo Allianz, abbina sistematicamente al servizio di collocamento/distribuzione il servizio di consulenza in materia di investimenti su base non indipendente.

In tali ipotesi, dunque, viene sempre svolta dalla Banca una preliminare valutazione circa l'adeguatezza del prodotto finanziario o di investimento assicurativo rispetto alle caratteristiche del Cliente, in modo da assicurare che lo stesso possa essere acquistato o sottoscritto dal Cliente medesimo solo se effettivamente coerente con il suo profilo personale e finanziario nonché, in caso di distribuzione di prodotti di investimento assicurativi, con le relative esigenze assicurative.

Sono inoltre stati sviluppati presidi tesi a garantire che i soggetti rilevanti, impegnati in attività che implicano un potenziale conflitto di interesse per la Banca, possano svolgere tali attività con un grado di indipendenza appropriato e senza essere influenzati dall'esistenza del conflitto. Questo risultato, in particolare, è perseguito mediante:

- l'impedimento (o il controllo) dello scambio di informazioni tra i soggetti rilevanti coinvolti in attività che comportano un rischio di conflitto di interesse, quando lo scambio di tali informazioni possa ledere gli interessi di uno o più Clienti. Sono state quindi previste procedure interne volte a proteggere gli interessi dei Clienti nella prestazione dei servizi di investimento offerti dalla Banca;

¹ "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 abilitati all'offerta fuori sede della Banca; (ii) 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 Banca; (iii) persone fisiche che partecipino direttamente alla prestazione di servizi alla Banca 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 della Banca.

- la vigilanza separata dei soggetti rilevanti le cui principali funzioni coinvolgono interessi potenzialmente in conflitto con quelli del Cliente per conto del quale un servizio è prestato. A tal proposito, le Unità Organizzative della Banca e le attività dalle stesse svolte che, se gestite unitamente potrebbero determinare l'insorgere di conflitti di interessi, sono affidate alla responsabilità di dirigenti diversi;
- l'eliminazione di ogni connessione diretta tra le retribuzioni dei soggetti rilevanti che esercitano in modo prevalente attività idonee a generare tra loro situazioni di potenziale conflitto di interesse. Infatti, i compensi ed i *bonus* sono collegati ai risultati complessivi della Banca, ovvero ai risultati dell'Unità Organizzativa all'interno della quale i soggetti rilevanti operano o dagli stessi coordinata e gestita;
- la previsione di specifiche indicazioni/direttive che regolano le operazioni di investimento personali compiute da quelle categorie di Dipendenti le cui funzioni possono determinare il manifestarsi di un conflitto di interessi. Inoltre, anche allo scopo di prevenire l'utilizzo di informazioni apprese dai Clienti della Banca e/o di individuare comportamenti potenzialmente riconducibili ai reati di "abuso di mercato", sono state attivate procedure informatiche di controllo dell'operatività anche dei Dipendenti;
- l'impedimento o la limitazione dell'esercizio di un'influenza indebita sullo svolgimento, da parte di un soggetto rilevante, di servizi di investimento o accessori. A tal fine, sono vigenti nell'ambito del Gruppo Allianz delle "restricted list"

all'interno delle quali sono indicati i prodotti finanziari in relazione ai quali, data la presenza di un conflitto di interessi, non è possibile porre in essere operazioni;

- l'impedimento od il controllo in merito alla partecipazione simultanea o conseguente di un soggetto rilevante a distinti servizi di investimento o accessori, quando tale partecipazione possa nuocere alla corretta gestione dei conflitti di interesse;
- la definizione delle condizioni al ricorrere delle quali l'assunzione della contemporanea qualifica di distributore e beneficiario/vincolatario di un prodotto di investimento assicurativo non sia idonea ad incidere negativamente sull'interesse del cliente;
- la fornitura di formazione periodica al personale della Banca in merito alle misure dalla stessa adottate per l'identificazione e gestione delle situazioni di conflitto di interesse;
- la limitazione, tramite l'emanazione di un apposito "Codice di Comportamento", delle attività che possono essere esercitate dai soggetti rilevanti in aggiunta agli obblighi derivanti dall'attività lavorativa presso la Banca.

In conformità con quanto richiesto dalla normativa applicabile, la Banca ha istituito e mantiene regolarmente un registro in cui sono indicate le situazioni in relazione alle quali sia sorto o possa sorgere un conflitto di interesse potenzialmente idoneo a ledere gli interessi di uno o più clienti. La Banca, inoltre, riesamina periodicamente la politica adottata per la gestione dei conflitti di interesse, provvedendo agli aggiornamenti eventualmente ritenuti necessari.

INFORMATIVA SUGLI INCENTIVI PERCEPITI O VERSATI DALLA BANCA

L'obiettivo della presente sezione consiste nel fornire ai Clienti e ai potenziali Clienti della Banca un'informazione sintetica sugli "incentivi" dalla stessa percepiti ed eventualmente versati nel corso della prestazione dei servizi di investimento e accessori ovvero dell'attività di distribuzione assicurativa.

Al riguardo, si evidenzia in primo luogo che con l'espressione "incentivi" si fa riferimento alle commissioni, ai compensi e alle prestazioni di carattere non monetario ricevute o corrisposte dalla Banca, da parte di un soggetto diverso dal Cliente, nella prestazione dei servizi.

In conformità con l'art. 52 e l'art. 135-sexies del Regolamento Intermediari adottato dalla Consob con delibera n. 20307/2018 e aggiornato con la delibera n. 21466/2020, la Banca considera o ritiene legittimi esclusivamente gli incentivi che:

- a) abbiano lo scopo di accrescere la qualità del servizio fornito e dell'attività svolta a favore del Cliente; e
 - b) non pregiudichino l'adempimento, da parte della Banca, dell'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse del Cliente.
- Fermo quanto precede, sono comunque ritenuti legittimi i pagamenti o benefici che consentono la prestazione dei servizi di investimento o sono necessari a tal fine (quali, ad esempio, i costi di custodia, le competenze di regolamento e cambio, i prelievi obbligatori o le competenze legali) o l'attività di distribuzione di prodotti di investimento assicurativi e che, per loro natura, non possono entrare in conflitto con il dovere della Banca di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti. Coerentemente con quanto previsto dall'articolo 53 e dall'articolo 135-septies del Regolamento Intermediari, gli incentivi sono considerati concepiti per migliorare la qualità del servizio reso dalla Banca al Cliente solo se giustificati dalla prestazione al cliente di un servizio aggiuntivo o di livello superiore, proporzionale agli incentivi ricevuti, quale:
- a) la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e sui prodotti di investimento assicurativi unitamente all'accesso ad una vasta gamma di strumenti finanziari e di prodotti di investimento assicurativi adeguati che includa un numero appropriato di strumenti di soggetti terzi che non abbiano stretti legami con la Banca;
 - b) la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e sui prodotti di investimento assicurativi congiuntamente alla valutazione, almeno su base annuale, dell'adeguatezza continuativa degli strumenti finanziari e dei prodotti di investimento assicurativi 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
 - c) l'accesso, a un prezzo competitivo, ad una vasta gamma di strumenti finanziari/prodotti di investimento assicurativi in grado di soddisfare le esigenze dei Clienti, ivi incluso un numero appropriato di strumenti di soggetti terzi che non hanno stretti legami con la Banca, unitamente alla fornitura di: (i) strumenti a valore aggiunto, quali strumenti di consulenza su base non indipendente in materia di investimenti e sui prodotti di investimento assicurativo o consentono al medesimo di monitorare, modellare e regolare la gamma di strumenti finanziari/prodotti di investimento assicurativi in cui ha investito; o (ii) rendiconti periodici sulla *performance*, nonché su costi e oneri connessi agli strumenti finanziari e ai prodotti di investimento assicurativi.

Gli incentivi percepiti o pagati su base continuativa devono essere necessariamente giustificati dalla presenza di un beneficio continuativo per il Cliente. In ogni caso, i compensi, commissioni o benefici non monetari non possono offrire vantaggi diretti alla Banca, ai suoi azionisti o dipendenti, senza apportare un beneficio tangibile per il Cliente.

La Banca avrà cura di fornire al Cliente, in occasione della prestazione di un servizio di investimento o della distribuzione di un prodotto di investimento assicurativo, un'informazione puntuale in merito agli incentivi dalla stessa percepiti o versati in relazione al servizio o attività; laddove riceva incentivi su base continuativa, inoltre, la Banca provvederà a informare il Cliente su base annua in merito all'importo effettivo dei pagamenti o benefici ricevuti o pagati. Gli incentivi non monetari qualificati come "minori" potranno essere descritti in modo più generico.

Fermo quanto precede, si forniscono qui di seguito indicazioni circa i termini essenziali degli accordi che prevedono, a favore della Banca, il riconoscimento di compensi, commissioni o altre prestazioni, distinti in relazione al servizio prestato.

1. Collocamento o distribuzione di strumenti finanziari e prodotti di investimento assicurativi

Le attività relative al servizio di collocamento di prodotti di risparmio gestito ovvero di prodotti di investimento assicurativi prestato dalla Banca sono remunerate dalle società prodotto ovvero dalle compagnie assicurative (di seguito le "società prodotto") per cui la Banca presta tale servizio.

La suddetta remunerazione è determinata quale percentuale variabile delle commissioni applicate dalla società prodotto, ed è riconosciuta alla Banca in ragione del servizio di consulenza su base non indipendente in materia di investimenti e sui prodotti di investimento assicurativi prestato ai Clienti al momento della sottoscrizione di un prodotto, abbinato sia all'accesso a una vasta gamma di prodotti finanziari e di investimento assicurativi adeguati comprensivo di un numero appropriato di strumenti di soggetti terzi che non abbiano stretti legami con la Banca, sia alla valutazione su base annuale dell'adeguatezza continuativa per il Cliente dei prodotti in cui ha investito. In relazione ai prodotti di investimento assicurativi la Banca potrebbe ricevere incentivi anche al raggiungimento di definiti obiettivi di collocamento.

2. Ricezione e trasmissione di ordini – Negoziazione in conto proprio

A fronte della prestazione dei servizi di "Ricezione e trasmissione ordini" o di "Negoziazione in conto proprio", la Banca percepisce le sole commissioni addebitate alla clientela in base a quanto previsto contrattualmente.

*** **

Si evidenzia, inoltre, che, al fine di garantire una completa e adeguata formazione dei Consulenti Finanziari abilitati all'offerta fuori sede e, in generale, del personale della Banca, tali soggetti partecipano a specifici corsi di formazione i cui costi possono essere sostenuti, totalmente o in parte, dalle società con cui la Banca ha in essere accordi di distribuzione. Gli incentivi ricevuti dalla Banca in tale ambito attengono essenzialmente allo svolgimento di attività di formazione, di *marketing* e/o ad iniziative promozionali attuate in collaborazione con soggetti terzi.

Nell'ambito della prestazione dei servizi di investimento, inoltre, il personale della Banca ovvero i Consulenti Finanziari abilitati all'offerta fuori sede si possono avvalere di ricerche/studi e approfondimenti forniti da primarie banche di investimento o asset managers, anche del Gruppo Allianz.