

## Sommario

1	Destinatari .....	2
2	Funzioni responsabili .....	2
3	Scopo .....	2
4	Riferimenti Normativi .....	4
5	Procedure collegate.....	4
6	Contenuto della Procedura .....	4
6.1	Definizione di incentivi e ambito di applicazione .....	4
6.1.1	Gli incentivi " <i>legittimi in sé</i> " .....	9
6.1.2	I compensi adeguati o "proper fee" .....	9
6.1.3	Gli incentivi corrisposti da soggetti terzi, diversi dai partecipanti degli OICR.....	9
6.1.4	Trasparenza nei confronti del cliente/partecipante.....	10
6.2	Metodologia .....	11
6.2.1	Assegnazione di ruoli e delle responsabilità.....	11
6.2.2	Identificazione e classificazione degli incentivi gestiti .....	11
6.2.3	Fattori di Verifica della legittimità degli incentivi.....	12
6.2.4	Metodologia dei controlli .....	13
6.3	Tipologie di incentivi presenti .....	14
6.3.1	Incentivi ricevuti da terzi .....	15
6.3.2	Incentivi corrisposti a terzi .....	15
6.3.3	Soft commission .....	16
6.4	Modalità e procedure di controllo .....	17
6.5	Monitoraggio e revisione della procedura .....	18
6.6	Informativa agli investitori ed ai clienti .....	18
6.7	Comunicazione al personale della policy .....	18
7	Allegati.....	18

	<b>C01 – Policy e procedura Incentivi</b>
<b>Revisione 9</b>	<b>Data di validità: 22/10/2019 [CdA]</b>

## 1 Destinatari

Di seguito sono individuati i soggetti destinatari della seguente Policy e procedura:

- a) Consiglio di Amministrazione;
- b) Funzione Compliance;
- c) Funzione di Revisione Interna;
- d) dipendenti e collaboratori della SGR.

## 2 Funzioni responsabili

Redazione: Organizzazione

Verifica: Funzione Compliance, Sviluppo Pianificazione e Marketing, Direzione Investimenti

Approvazione: Consiglio di Amministrazione Consultinvest Asset Management SpA SGR. (di seguito anche la “SGR” o la “Società” o “Consultinvest”)

## 3 Scopo

La disciplina in tema di incentivi è volta a rafforzare la tutela degli investitori, con l’obiettivo di ridurre i rischi cui possono essere esposti gli stessi per effetto di pagamenti e prestazioni non monetarie che gli intermediari effettuano o ricevono in relazione alla prestazione di servizi di investimento, di servizi accessori e del servizio di gestione collettiva.

Obiettivo del presente documento è definire le regole alle quali si deve attenere la Società ed i suoi dipendenti e/o collaboratori ai fini del rispetto della disciplina in materia di incentivi, così come disciplinata dalla Direttiva 2014/65/UE (“**Direttiva MiFID II**”) e la Direttiva Delegata (UE) 2017/593.

La normativa comunitaria prevede che ciascun intermediario sia tenuto ad agire *“in modo onesto, equo e professionale, per servire al meglio gli interessi dei loro clienti”*. Una specificazione di tali principi generali si rinviene nell’art. 24 della Direttiva MiFID II, che disciplina la materia degli incentivi (cd. *inducement*) percepibili/erogabili dagli intermediari, nella prestazione dei servizi di investimento o accessori, nell’art.11 e 12 della Direttiva Delegata (UE) 2017/593 e nell’art. 29 della Direttiva 2010/43/CE (c.d. Direttiva UCITS IV di “livello 2”) nonché negli artt. 52 e 53 e 54 del Regolamento Intermediari e nell’articolo 24 del Regolamento delegato (UE) n.231/2013 di esecuzione della direttiva AIFM con riferimento al servizio di gestione collettiva del risparmio al quale rimanda l’art. 104 del Regolamento Intermediari.

Più in dettaglio la normativa comunitaria introduce una generale preclusione alla possibilità di pagare o percepire, un onorario o una commissione, o fornire o ricevere benefici non monetari in relazione alla prestazione dei servizi di investimento, ad eccezione delle seguenti casistiche, disciplinate dal paragrafo 9, dell’art. 24 della MiFID II:

- siano pagati o forniti a o da un cliente o da una persona operante per suo conto;

- abbiano lo scopo di accrescere la qualità del servizio fornito al cliente
- non pregiudichino il rispetto del dovere della SGR di agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse del cliente;
- sono necessari alla prestazione di servizi d’investimento e, per loro natura, non possono entrare in conflitto con il dovere di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti

e, con riferimento al servizio di gestione collettiva del risparmio dell’art. 29 della direttiva 2010/43/CE:

- ogni pagamento intercorrente tra l’intermediario e gli OICR;
- l’effettuazione di quei pagamenti (pur provenienti da terzi) che siano strettamente e necessariamente connessi con la prestazione del servizio;
- gli incentivi che l’intermediario paga o riceve da soggetti terzi (diversi dalla clientela della SGR cui il servizio è prestato).

Pertanto la SGR, in relazione alla prestazione del servizio di gestione di portafogli e alla prestazione del servizio di gestione collettiva del risparmio, nel rispetto della normativa di legge e di vigilanza in vigore, può versare incentivi a (o percepire da) un soggetto diverso dall’investitore, purché ne sia comunicata all’investitore l’esistenza, la natura e l’importo (o, qualora l’importo non sia accertato, il relativo metodo di calcolo) in modo completo, accurato e comprensibile, prima della prestazione del servizio.

Il generale divieto di ricevere o corrispondere compensi o commissioni, oppure fornire a terzi o ricevere da terzi prestazioni non monetarie è recepito nel nostro ordinamento nel Libro III, Parte II, Titolo V (per quanto concerne la prestazione dei servizi di investimento) e dall’art. 104<sup>1</sup> contenuto nel Libro V, Parte II, Titolo IV (per quanto concerne la gestione collettiva del risparmio) del Regolamento Intermediari, adottato dalla Consob con delibera n. 20307 del 15 febbraio 2018 (il “**Regolamento Intermediari**”) e successive modificazioni.

La SGR ha adottato la presente policy e procedura in materia di inducements con l’obiettivo di:

- definire i criteri generali che consentono a Consultinvest di valutare la legittimità e l’ammissibilità delle commissioni/benefici monetari e non monetari ricevute/pagate;
- descrivere la struttura commissionale applicata alle diverse tipologie di prodotti e servizi finanziari prestati da Consultinvest; analizzare gli impatti della struttura commissionale applicata a prodotti e servizi derivanti dall’applicazione della normativa di riferimento.

<sup>1</sup> **Titolo IV art.104 del nuovo Regolamento Intermediari “Incentivi riguardanti gli OICR ”**

1. Ai gestori si applica l’articolo 24 del regolamento (UE) n. 231/2013 in materia di incentivi.

2. Ai gestori di OICVM si applica il comma 1, limitatamente alle attività di gestione e amministrazione degli OICVM medesimi.

	<b>C01 – Policy e procedura Incentivi</b>
<b>Revisione 9</b>	<b>Data di validità: 22/10/2019 [CdA]</b>

I contenuti della presente Policy e procedura integrano le regole di comportamento descritte nel Codice Interno di Comportamento che il personale della SGR è tenuto a osservare in virtù della normativa (di legge e di regolamento), dei contratti di lavoro e delle procedure interne di tempo in tempo vigenti.

Le indicazioni in argomento, unitamente a quelle contenute nella Policy e Procedura Conflitti di interesse, definiscono i principi e gli indirizzi operativi cui uniformare la prestazione dei servizi di gestione di portafogli e di gestione collettiva del risparmio prestati dalla SGR.

## 4 Riferimenti Normativi

La normativa di riferimento cui si fa rinvio e su cui si basa la presente Policy è contenuta nelle disposizioni di seguito indicate:

- Direttiva 2014/65/UE ("Direttiva MiFID II");
- Direttiva Delegata (UE) 593/2017 ("Direttiva Delegata");
- Direttiva 2010/43/UE di esecuzione della direttiva UCITS IV;
- Regolamento Delegato (UE) n. 231/2013 del 19 dicembre 2012;
- Decreto Legislativo 24 febbraio 1998, n. 58 (di seguito "TUF") e successive modifiche e integrazioni;
- Regolamento Intermediari adottato con delibera Consob n. 20307 del 15 febbraio 2018 recante norme di attuazione del decreto legislativo 24 febbraio 1998 n. 58 in materia di intermediari.

## 5 Procedure collegate

Codice di comportamento  
 Regolamento e procedura della Funzione Compliance  
 Policy e procedura Conflitti di Interesse  
 Procedura Operazioni personali  
 Processo di investimento

## 6 Contenuto della Procedura

### 6.1 Definizione di incentivi e ambito di applicazione

L'art. 24 del Regolamento Delegato (UE) n. 231/2013 (richiamato dall'articolo 104 del Regolamento Intermediari) pone un divieto generale di ricevere ovvero erogare pagamenti, commissioni o altri benefici connessi alla prestazione del servizio di gestione collettiva del risparmio e degli altri servizi accessori prestati da parte delle società di gestione del risparmio, ad eccezione di determinate ipotesi espressamente contemplate dalla normativa.

La citata normativa prevede:

- a) una tipologia di incentivi "**legittimi in sé**", rappresentata dalle commissioni, o prestazioni non monetarie, pagate/fornite dall'OICR, o da una persona che agisca per conto di questi;

- b) una seconda tipologia di incentivi legittimi rappresentata dai compensi che rendano possibile la prestazione del servizio reso o siano necessari a tale fine (c.d. ***“proper fees”*** ovvero anche "compensi adeguati");
- c) una terza tipologia di incentivi legittimi al ricorrere di determinate condizioni poste dalle norme in parola (c.d. ***incentivi soggetti al test di ammissibilità***). Caratteristica di tali commissioni, e/o prestazioni non monetarie, è che sono pagate alle (dalle) società di gestione del risparmio da (ad) altri soggetti, e che non sono riconducibili né ai pagamenti eseguiti da terzi per conto degli OICR, né ai pagamenti che possono essere ricompresi tra le *proper fees*.

Affinché tali ultimi incentivi siano conformi al dettato normativo, è necessario che le società di gestione del risparmio:

- rendano noto agli investitori, prima della prestazione del relativo servizio, l'esistenza di compensi, commissioni o prestazioni connesse al servizio reso, esplicitandone l'esistenza, la natura e l'importo (ovvero il metodo di calcolo nel caso in cui l'importo non possa essere accertato);
- assicurino che detti pagamenti siano volti ad accrescere la qualità del servizio reso e non ostacolino l'adempimento da parte della SGR del dovere di servire al meglio gli interessi degli OICR gestiti.

La specificità di tali requisiti richiede una valutazione fattuale del "caso concreto", onde valutare i benefici che il cliente può ottenere da tali tipologie di incentivi.

Pertanto, Consultinvest nel rispetto del generale divieto previsto indica, nella presente Policy e procedura, le tipologie di incentivi che essa considera di per sé legittime, le tipologie di incentivi che essa considera legittime previa verifica della loro ammissibilità – e a condizione della loro preventiva comunicazione scritta agli Investitori – nonché le tipologie di incentivi che essa considera illegittime.

Con riferimento al servizio di gestione di portafogli, ai sensi dell'articolo 24, paragrafo 8 della Direttiva MiFID II, nonché dall'articolo 52<sup>2</sup> del Regolamento Intermediari, la SGR non accetta e trattiene onorari, commissioni o altri benefici o non monetari pagati o forniti da terzi o da una persona che agisce per conto di terzi in relazione alla prestazione del servizio ai clienti, ad eccezione dei benefici non monetari di entità minima che possono migliorare la qualità del servizio offerto ai clienti e che, per la loro portata e natura, non possono

---

<sup>2</sup> Ai sensi del comma 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”*.

essere considerati tali da pregiudicare il rispetto da parte delle imprese di investimento del dovere di agire nel migliore interesse dei clienti. L'esistenza, la natura e l'importo dei pagamenti o dei benefici su indicati o, qualora l'importo non possa essere accertato, il metodo di calcolo di tale importo, sono comunicati chiaramente al cliente, in modo completo, accurato e comprensibile, prima della prestazione del servizio di investimento o del servizio accessorio. La SGR, 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.

Ai sensi dell'art. 53 del Regolamento Intermediari, 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.

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.

La SGR soddisfa le condizioni fintantoché continua a pagare o ricevere il compenso, la commissione o il beneficio non monetario.

La SGR conserva 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.

Nel dettaglio, l'articolo 12 della Direttiva Delegata precisa che la SGR restituisce al cliente, dandone anche informativa, eventuali onorari, commissioni o benefici monetari pagati o forniti da terzi o da un soggetto che agisce per conto di terzi in relazione ai servizi prestati a tale cliente non appena ragionevolmente possibile dopo il ricevimento

I benefici non monetari minori considerati ammissibili, solo qualora siano ragionevoli e proporzionati e di portata tale da non essere in grado di incidere sul comportamento della SGR in alcun modo che sia pregiudizievole per gli interessi del cliente interessato, sono i seguenti:

- a) informazioni o documentazione relativa a uno strumento finanziario o a un servizio di investimento, di natura generica o personalizzata in funzione della situazione di un singolo cliente;
- b) materiale scritto da terzi commissionato e pagato da un emittente societario o da un emittente potenziale per promuovere una nuova emissione da parte della società, o quando l'impresa terza è contrattualmente impegnata e pagata dall'emittente per produrre tale materiale a titolo permanente, purché il rapporto sia chiaramente documentato nel materiale e al contempo il

materiale sia messo a disposizione di qualsiasi impresa di investimento che desideri riceverlo o del pubblico in generale;

- c) partecipazione a convegni, seminari e altri eventi formativi sui vantaggi e le caratteristiche di un determinato strumento finanziario o di un servizio di investimento;
- d) ospitalità di un valore de minimis ragionevole, come cibi e bevande a margine di un incontro di lavoro o di una conferenza, seminario o altri eventi di formazione;
- e) altri benefici non monetari minori atti a migliorare la qualità del servizio prestato a un cliente e, tenuto conto del livello totale dei benefici forniti da una singola entità o gruppo di entità, che siano di una portata e natura tale per cui sia improbabile che pregiudichino l'osservanza del dovere dell'impresa di investimento di agire nel migliore interesse del cliente.

In ultimo si precisa che l'articolo 13 della Direttiva Delegata e l'art. 55 del Regolamento Intermediari prescrive che, la prestazione di servizi di ricerca da parte di terzi alle imprese di investimento che prestano servizi di gestione del portafoglio o altri servizi di investimento o accessori ai clienti non sia considerata un incentivo qualora sia ricevuta in cambio di uno dei seguenti elementi:

- a) pagamenti diretti da parte dell'impresa di investimento sulle base delle proprie risorse;
- b) pagamenti da un conto di pagamento per la ricerca separato controllato dall'impresa di investimento, purché siano soddisfatte le seguenti condizioni relative al funzionamento del conto:
  - i. il conto di pagamento per la ricerca è finanziato da uno specifico onere per la ricerca a carico del cliente;
  - ii. come parte dell'istituzione di un conto di pagamento per la ricerca e della fissazione dell'onere di ricerca d'accordo con i clienti, le imprese di investimento stabiliscono e valutano regolarmente un bilancio per la ricerca come misura amministrativa interna;
  - iii. l'impresa di investimento è ritenuta responsabile del conto di pagamento per la ricerca. La gestione di tale conto può essere delegata a terzi, purché agevoli l'acquisto della ricerca fornita da terzi e i pagamenti a favore di quest'ultimi siano effettuati, senza indebiti ritardi, a nome dell'impresa di investimento, conformemente alle sue istruzioni;
  - iv. l'impresa di investimento valuta regolarmente la qualità della ricerca acquistata in base a criteri di qualità robusti e alla sua capacità di contribuire a migliori decisioni di investimento. L'impresa di investimento formula 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.

La ricerca in materia di investimenti, se ricevuta gratuitamente, è considerata quale incentivo non monetario e sarà pertanto trattata come tale dalla SGR.

Qualora dovesse ricevere servizi di ricerca in materia di investimenti a pagamento, la SGR contabilizzerà a conto economico la spesa relativa al servizio ricevuto ovvero pagherà con proprie risorse.

### **6.1.1 Gli incentivi "legittimi in sé"**

In relazione al servizio di gestione collettiva del risparmio, la SGR considera legittimi tutti i compensi, le commissioni o prestazioni non monetarie pagati o forniti a o da un OICR o una persona che agisca per conto dello stesso.

Rientrano in tale categoria i pagamenti che costituiscono la remunerazione del servizio reso al cliente ("fees" pagate dal cliente) quali le commissioni di sottoscrizione, gestione, performance, rimborso, oltre a eventuali diritti fissi o rimborsi spese contrattualmente previsti.

### **6.1.2 I compensi adeguati o "proper fee"**

In relazione al servizio di gestione collettiva del risparmio, la SGR considera legittimi i compensi adeguati come di seguito individuati.

Sono compensi adeguati le commissioni riconosciute al Depositario, le commissioni di regolamento e di cambio, i prelievi obbligatori o le spese legali, nonché tutti quei compensi che:

- a) siano strettamente connessi con la prestazione del servizio di gestione collettiva del risparmio in quanto rendano possibile tale prestazione ovvero siano necessari a tal fine;
- b) per loro natura, non possano entrare in conflitto con il dovere della SGR di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi degli OICR.

### **6.1.3 Gli incentivi corrisposti da soggetti terzi, diversi dai partecipanti degli OICR**

In relazione al servizio di gestione collettiva del risparmio, la SGR considera legittimi i compensi, le commissioni o le prestazioni non monetarie (diversi dai compensi adeguati) corrisposti ovvero forniti da un terzo o da chi agisca per conto di questi, qualora:

- a) il pagamento dei compensi o commissioni o la fornitura delle prestazioni non monetarie sia volto ad accrescere la qualità servizio prestato;
- b) il pagamento dei compensi o commissioni o la fornitura delle prestazioni non monetarie non ostacoli l'adempimento da parte della SGR dell'obbligo di servire al meglio gli interessi dei soggetti a cui è prestato

	<b>C01 – Policy e procedura Incentivi</b>
<b>Revisione 9</b>	<b>Data di validità: 22/10/2019 [CdA]</b>

il servizio;

- c) l'esistenza, la natura e l'importo di tali corrispettivi o, qualora l'importo non possa essere accertato, il metodo di calcolo sia oggetto di *disclosure* a favore dei partecipanti in base alle modalità indicate nel successivo paragrafo.

#### **6.1.4 Trasparenza nei confronti del cliente/partecipante**

La SGR, prima della prestazione del servizio di gestione di portafogli/gestione collettiva o delle eventuali altre attività alle quali è autorizzata, comunica chiaramente al cliente/partecipante in modo completo, accurato e comprensibile l'esistenza, la natura e l'importo di compensi, commissioni o prestazioni non monetarie, o, qualora l'importo non possa essere accertato, il suo metodo di calcolo. La SGR soddisfa l'obbligo di comunicare il metodo di calcolo se comunica al cliente la misura della percentuale di calcolo dell'incentivo medesimo. Tale informativa viene generalmente resa mediante la consegna del documento c.d. "*informativa pre-contrattuale*".

I benefici non monetari minori sono descritti in modo generico, prima della prestazione del servizio.

La SGR comunica i termini essenziali degli accordi conclusi in materia di compensi, commissioni o prestazioni non monetarie, in forma sintetica, informando in merito al fatto che ulteriori dettagli sono disponibili su richiesta del cliente/partecipante. In tale circostanza la SGR fornisce al cliente/partecipante informazioni adeguate che gli consentano di:

- a) collegare la comunicazione allo specifico servizio o attività che gli vengono offerti/prestati ovvero ai prodotti che sono oggetto di tale servizio o attività;
- b) adottare una decisione informata sull'opportunità di aderire al servizio e di chiedere un'informazione completa.

La SGR si impegna ad astenersi dall'effettuare una comunicazione generica nella quale si limita a spiegare che, allo stato attuale o in futuro, potrebbe ricevere, pagare o fornire compensi, commissioni o prestazioni non monetarie.

Nell'ambito della rendicontazione periodica resa ai partecipanti, la SGR li informa circa eventuali ulteriori fattispecie rilevanti in materia di *inducement*, nonché informazioni sull'importo esatto del pagamento o beneficio ricevuto o pagato.

	<b>C01 – Policy e procedura Incentivi</b>
<b>Revisione 9</b>	<b>Data di validità: 22/10/2019 [CdA]</b>

## 6.2 Metodologia

In generale, con riferimento al servizio di gestione collettiva del risparmio, gli incentivi sono considerati legittimi da parte della SGR, dopo aver avuto anche un parere ex-ante di legittimità da parte della Funzione Compliance solo quando sono verificati i seguenti requisiti:

- accrescono la qualità del servizio reso al cliente;
- non ostacolano l'obbligo della SGR nel servire al meglio gli interessi del cliente e dell'OICR;
- sono comunicati chiaramente al cliente prima della prestazione del servizio.

La SGR, valuta la legittimità delle seguenti fattispecie di incentivi:

- incentivi corrisposti a terzi;
- incentivi ricevuti da terzi.

Con riferimento al servizio di gestione di portafoglio sono ammissibili solo benefici non monetari minori.

Nel presente capitolo viene descritto l'approccio metodologico utilizzato dalla SGR per valutare l'ammissibilità dei pagamenti caratterizzanti i servizi erogati alla clientela.

La metodologia adottata per l'analisi di legittimità delle commissioni / competenze / prestazioni non monetarie potenzialmente interessate dalle disposizioni sugli incentivi è stata strutturata in tre fasi.

### 6.2.1 Assegnazione di ruoli e delle responsabilità

La Sgr, al fine di garantire l'adempimento degli obblighi di correttezza e trasparenza nei confronti della clientela, ha individuato le funzioni coinvolte nel processo di identificazione, classificazione e gestione degli incentivi caratterizzanti i servizi prestati.

In particolare, il Consiglio di Amministrazione ha la responsabilità di definire le linee guida dell'assetto commissionale applicabile, con applicazione demandata secondo la logica delle procure interne alle varie funzioni (Amministratori con deleghe operative, Commerciali).

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

### 6.2.2 Identificazione e classificazione degli incentivi gestiti

Per identificare e classificare le commissioni/prestazioni non monetarie, la funzione Legale Normativa Societario, con il supporto della funzione Organizzazione, cura l'aggiornamento della mappatura della struttura commissionale (cfr. Allegati) in relazione alla prestazione dei servizi di investimento offerti alla propria clientela, individuando le diverse tipologie commissionali esistenti.

La mappatura della struttura commissionale è periodicamente aggiornata in seguito a:

- Cambiamenti nell'articolazione dei servizi di investimento e dell'attività della società di gestione;

- Modifiche relative alla struttura dei prodotti;
- Introduzione di nuovi prodotti;
- Nuovi accordi con soggetti terzi.

A tale scopo la SGR ha individuato nella Funzione Compliance (con la collaborazione della Funzione Legale Normativa Societario) la struttura di controllo alla quale è assegnato il compito di procedere all'identificazione degli incentivi commissionali, monetari e non, derivanti da accordi formalizzati e non, che possono manifestarsi nella prestazione dei servizi di investimento; e comunica gli esiti delle analisi effettuate al Direttore Generale per la valutazione finale e relativa approvazione da parte del Consiglio di Amministrazione.

In particolare, i soggetti destinatari della presente Policy e procedura trasmettono alla Funzione Legale Normativa Societario, in collaborazione con la Funzione Compliance, tutte le convenzioni/accordi che prevedano il versamento di un corrispettivo (o altra prestazione non monetaria) da parte e/o in favore della SGR, al fine di procedere ad una mappatura degli incentivi erogati e/o percepiti. La SGR chiede alla Funzione Compliance una verifica ex-ante, con un rilascio di un parere, prima che la Società eroghi la prestazione di un servizio che preveda la corresponsione di compensi, commissioni o prestazioni non monetarie, che le convenzioni/accordi siano stipulate nel rispetto della normativa vigente in tema di incentivi e che dette convenzioni osservino tutte le condizioni contenute all'interno del presente documento.

### **6.2.3 Fattori di Verifica della legittimità degli incentivi**

Di seguito sono descritti i criteri generali utilizzati dalla SGR, con riferimento al servizio di gestione collettiva del risparmio, al fine di valutare se gli incentivi a regime e futuri soddisfano le condizioni di legittimità previste dall'art. 24 del Regolamento Delegato (UE) n. 231/2013 (richiamato dall'articolo 104 del Regolamento Intermediari). Il processo di verifica della legittimità degli incentivi tiene conto dei seguenti fattori:

- a) la natura del servizio prestato e il contenuto delle obbligazioni che la SGR si impegna a fornire;
- b) il beneficio atteso per il partecipante, inclusa la relativa natura ed ampiezza, nonché qualunque beneficio atteso per la SGR;
- c) l'eventualità che vi sia un incentivo per la SGR ad agire in modo difforme dal miglior interesse per il partecipante/OICR e la possibilità che detto incentivo alteri la condotta della SGR;
- d) la relazione esistente tra la SGR ed il soggetto terzo che riceve o fornisce l'incentivo;
- e) la natura del compenso, della commissione o della prestazione non monetaria, le circostanze in presenza delle quali questi sono pagati o forniti e l'eventuale presenza di condizioni a questi collegate.

Con riferimento al servizio di gestione di portafogli sono ammissibili solo benefici non monetari minori identificati al paragrafo 6.1 della presente policy.

	<b>C01 – Policy e procedura Incentivi</b>
<b>Revisione 9</b>	<b>Data di validità: 22/10/2019 [CdA]</b>

#### 6.2.4 Metodologia dei controlli

Al fine di procedere a una compiuta mappatura di tali incentivi, la Funzione Compliance, con il supporto del Referente Interno della Funzione, sottoporrà ad un test di ammissibilità qualsiasi prestazione non monetaria, compenso o commissione che sarà percepita da o corrisposta alla SGR in relazione alla erogazione dei servizi dalla stessa prestati.

Alla luce di quanto sopra si precisa pertanto che:

- in relazione alla prestazione del servizio di gestione di portafoglio la SGR informerà il cliente, prima della prestazione del servizio, circa i benefici non monetari minori accettabili come identificati all'interno della presente policy;
- in relazione alla prestazione del servizio di gestione collettiva del risparmio, non si applicherà il test di ammissibilità in relazione a compensi, commissioni o prestazioni non monetarie pagati o forniti a o da un OICR o una persona che agisca per conto dello stesso;
- nel caso in cui la SGR riceva o corrisponda denaro, beni o servizi da (a) un soggetto terzo, al di fuori dei casi in cui la loro dazione renda possibile ovvero necessaria la prestazione del servizio di gestione collettiva del risparmio:
  1. la SGR informerà il partecipante, preventivamente alla sottoscrizione del contratto c.d. "informativa pre-contrattuale". All'interno di tale comunicazione saranno riportati in modo chiaro, completo e accurato l'esistenza, la natura e l'importo delle somme percepite dalla SGR. Una *disclosure* generica che spieghi soltanto che la SGR riceverà o fornirà le commissioni da soggetti terzi non sarà considerata sufficiente a consentire al cliente di prendere una decisione informata;
  2. nel caso in cui l'importo delle somme di cui sopra non possa essere determinato prima della prestazione del servizio, la SGR comunicherà il metodo di calcolo;
  3. qualora il contratto che genera la prestazione venga sottoscritto successivamente, ne viene data comunicazione nel rendiconto periodico;
  4. la Funzione Compliance valuterà l'accrescimento della qualità del servizio reso, ad esempio in termini di:
    - attività di assistenza e supporto alla clientela nelle fasi pre-contrattuali, contrattuali e nelle fasi successive alla prestazione del servizio;
    - aumento delle competenze e delle conoscenze del personale di cui la SGR si avvale per la prestazione del servizio;

	<b>C01 – Policy e procedura Incentivi</b>
<b>Revisione 9</b>	<b>Data di validità: 22/10/2019 [CdA]</b>

La Funzione Compliance, con il supporto del Referente interno, per tale valutazione esaminerà le attestazioni annuali rese dai soggetti distributori con cui dichiarano l'effettuazione delle attività di assistenza post-vendita.

5. la Funzione Compliance, avvalendosi della collaborazione della Funzione Legale Normativa Societaria, si impegnerà, con l'obiettivo che la SGR adempia agli obblighi di servire al meglio gli interessi del OICR, a:
  - verificare che l'incentivo non sia sproporzionato rispetto al valore intrinseco del servizio prestato, avendo riguardo alle caratteristiche dell'incentivo, al tipo di servizio prestato ed alle prassi di mercato;
  - verificare che l'incentivo non sia legato al raggiungimento di determinati volumi d'affari;
  - verificare che nell'ambito degli accordi commerciali stipulati con le entità terze, nel caso in cui siano previsti incentivi, vengano inserite efficaci misure di controllo volte a verificare il rispetto degli impegni assunti dalle parti e che giustificano la percezione/erogazione dell'incentivo (a titolo esemplificativo, le convenzioni di collocamento dovranno prevedere specifici presidi atti a verificare il rispetto delle attività post vendita poste in essere dal collocatore nel corso dell'anno)
6. fermo restando il rispetto dei principi di cui ai punti precedenti, nel caso in cui la corresponsione di incentivi a favore della SGR possa astrattamente contrastare con l'obbligo di agire nell'interesse del proprio OICR, la Funzione Compliance, nell'ambito del parere ex-ante di legittimità o nell'ambito delle proprie verifiche, è tenuta a informare tempestivamente il Consiglio di Amministrazione della SGR, affinché lo stesso adotti le deliberazioni ritenute necessarie/opportune.

### 6.3 Tipologie di incentivi presenti

La presente procedura individua le attività adottate dalla SGR al fine di attivare un processo di individuazione, classificazione e valutazione degli incentivi, in grado di rispondere in modo appropriato all'esigenza di salvaguardare gli interessi degli OICR e dei portafogli gestiti, che sia contestualmente proporzionato alla natura, alla dimensione e alla complessità dell'attività svolta, nonché alla tipologia e alla gamma dei servizi prestati dalla Società.

Tale processo prevede un'analisi delle principali tipologie di incentivi percepiti o erogati in relazione ai servizi prestati dalla SGR.

Poiché l'intermediario ha l'obbligo di comunicare ai clienti quali compensi, commissioni o prestazioni non monetarie esso corrisponda o percepisca, di seguito si provvede a descrivere la natura, l'importo e le modalità di calcolo degli incentivi che la SGR eroga o percepisce in relazione ai servizi prestati.

	<b>C01 – Policy e procedura Incentivi</b>
<b>Revisione 9</b>	<b>Data di validità: 22/10/2019 [CdA]</b>

In generale, l'attuale struttura commissionale della SGR si articola in diverse tipologie di incentivi, ammissibili ai sensi della normativa vigente, di seguito descritte:

- commissioni ricevute e retrocesse;
- retrocessioni ai soggetti collocatori
- bonus alla clientela in relazione a specifici servizi
- commissioni di collocamento alle reti distributive –a carico della SGR- in relazione a specifici prodotti o servizi
- soft commission.

Sulla base dell'attuale struttura commissionale e della propria articolazione di servizi/prodotti, la SGR non considera ammissibile nessun'altra tipologia di incentivi.

### 6.3.1 Incentivi ricevuti da terzi

Di seguito sono illustrate le modalità con cui la SGR percepisce commissioni retrocesse dagli OICR oggetto di investimento, nonché altre prestazioni non monetarie. Le condizioni di legittimità, per questa tipologia di incentivi, sono soddisfatte se la SGR non trattiene le retrocessioni percepite, ma provvede a riaccreditarle al portafoglio gestito per adempiere all'obbligo di servire al meglio gli interessi del cliente/investitore.

In sede di valutazione di potenziali investimenti che abbiano ad oggetto OICR di terzi da utilizzare nell'ambito della gestione finanziaria di un portafoglio gestito, la Direzione Investimenti valuta le modalità di accesso alle classi di investimento, in base agli obiettivi di investimento e di minimizzazione dei costi (costi di transazione e costi impliciti al veicolo di investimento) propri del portafoglio gestito.

### 6.3.2 Incentivi corrisposti a terzi

A fronte dell'attività di collocamento e dell'attività di assistenza fornita in via continuativa nei confronti dell'investitore con riferimento al servizio di gestione collettiva del risparmio, anche nelle operazioni successive alla prima sottoscrizione, trova legittimità il riconoscimento ai collocatori dei Fondi gestiti dalla SGR di parte delle commissioni di gestione e della totalità delle commissioni di sottoscrizione/rimborso, purché sia assolto l'obbligo di *disclosure*.

Le **attività svolte dai soggetti collocatori** possono essere distinte in quattro fasi:

#### Fase 1: Promozione dei prodotti e servizi della SGR

Tale fase prevede le seguenti attività:

- pubblicazione nel sito web del collocatore che dispone di mezzi di collocamento a distanza;
- consegna del materiale promozionale ai consulenti finanziari;
- eventuale pubblicità dei prodotti o servizi da parte dell'ente collocatore su *media* nel quadro di campagne coordinate dalla SGR.

#### Fase 2: Servizi pre vendita

	<b>C01 – Policy e procedura Incentivi</b>
<b>Revisione 9</b>	<b>Data di validità: 22/10/2019 [CdA]</b>

Tale fase comprende le attività preliminari alla conclusione del contratto di sottoscrizione che comportano l'illustrazione e -ove richiesta- la consegna della documentazione inerente (Regolamento e Prospetto/KIID del fondo, Documento Informativo per il servizio di gestione) l'illustrazione dei contenuti specifici del prodotto, l'analisi delle schede contenenti i dati di performance e di rischio/rendimento, affinché il potenziale sottoscrittore possa decidere in modo informato in merito all'investimento.

### Fase 3: Collocamento

Il collocatore, dopo aver espletato tutte le attività relative alla fase di pre vendita, cura la verifica della corretta compilazione del modulo di sottoscrizione (e dei moduli relativi alle operazioni successive alla sottoscrizione).

### Fase 4: Servizio post vendita

In tale fase è previsto che l'ente collocatore provveda a mettere a disposizione del cliente, a titolo esemplificativo:

- la rendicontazione periodica degli investimenti effettuati;
- la procedura per PAC/prelievi programmati/switch;
- le procedure per riscatti e pagamenti cedole periodiche;
- le procedure per l'operatività nei certificati fisici;
- la valutazione della performance e la consegna delle schede prodotto aggiornate;
- i documenti di offerta aggiornati.

Il compenso riconosciuto ai soggetti collocatori può assumere diverse forme riportate negli Allegati 1 e 2 della presente Policy e procedura.

### **6.3.3 Soft commission**


Per soft commission si intendono le prestazioni non monetarie ricevute e/o pagate da/a un terzo nell'ambito del servizio di gestione collettiva del risparmio. In via prevalente, questa tipologia di inducement è riconosciuta dall'intermediario negoziatore all'intermediario che ha trasmesso l'ordine, sotto forma di servizi strettamente connessi con l'esecuzione degli ordini<sup>3</sup>.

Tale tipologia di soft commission è da considerarsi come ammissibile ai fini della disciplina comunitaria purché finalizzata ad accrescere la qualità del servizio di gestione collettiva quando la SGR non si trovi in una condizione di dipendenza dalle soft commission percepite da un terzo;

---

<sup>3</sup> Ad esempio: piattaforme di trading, trading screen, ecc



	<b>C01 – Policy e procedura Incentivi</b>
<b>Revisione 9</b>	<b>Data di validità: 22/10/2019 [CdA]</b>

Sono considerate ammissibili, con riferimento al servizio di gestione collettiva del risparmio, ai sensi dell'art. 24, paragrafo 1, lett. b2) del Regolamento UE, le seguenti prestazioni non monetarie (in quanto volte ad accrescere la qualità del servizio di gestione collettiva senza nuocere al dovere di agire nel miglior interesse degli OICR/Investitori) se analiticamente descritte e adeguatamente supportate sul piano documentale:

- fornitura di materiale informativo (ad esempio: produzione di brochure commerciali, newsletter, spazio dedicato sulla intranet della SGR) ai consulenti finanziari e/o al personale di vendita dei distributori e/o ai Clienti dei distributori;
- la creazione congiunta di campagne pubblicitarie;
- l'organizzazione di eventi con carattere informativo destinati esclusivamente a garantire l'aggiornamento e accrescimento professionale del personale di vendita dei distributori;
- attività di formazione (ad esempio: la partecipazione del personale della SGR e/o di soggetti esterni di cui la SGR si avvale per la formazione a seminari organizzati dal distributore o da un terzo), purché il contributo erogato dalla SGR risulti ragionevole e proporzionato alla formazione;
- viaggi e alloggi (ad esempio: il rimborso delle spese di viaggio e di alloggio relative alla partecipazione a una ricerca di mercato condotta da o per la SGR).

#### **6.4 Modalità e procedure di controllo**

La SGR, anche sulla base dei presidi previsti nell'ambito delle convenzioni di collocamento verifica periodicamente la conformità degli incentivi percepiti ed erogati.

Al fine di acquisire adeguate attestazioni in merito all'osservanza delle prescrizioni normative che giustificano il pagamento da parte della SGR di incentivi ai collocatori lo schema di convenzione di distribuzione individua gli obblighi da osservare nella relazione con la clientela da parte del collocatore, ed inoltre la SGR chiede l'inserimento nelle convenzioni stesse di un impegno del soggetto distributore ad attestare annualmente alla SGR l'effettuazione delle attività di assistenza post-vendita prestata da parte dei collocatori in linea con quanto definito nelle loro politiche interne, ed eventualmente nei mandati di collocamento.

In particolare, la funzione Compliance verifica - sulla base delle attestazioni fornite dalla Funzione Compliance del Collocatore - che la struttura degli incentivi con riferimento al servizio di gestione collettiva, soddisfi le seguenti condizioni:

- accrescimento della qualità del servizio;
- obbligo di servire al meglio gli interessi dell'OICR. (è molto importante verificare che gli incentivi non siano sproporzionati rispetto al servizio offerto o legati al volume di affari)

La funzione Compliance:

	<b>C01 – Policy e procedura Incentivi</b>
<b>Revisione 9</b>	<b>Data di validità: 22/10/2019 [CdA]</b>

- comunica la valutazione del controllo svolto sugli incentivi alla struttura preposta all'individuazione di nuovi prodotti/servizi, ossia Pianificazione marketing e Sviluppo, e dandone informativa alla Direzione generale;
- verifica periodicamente che la struttura degli incentivi prevista negli accordi con soggetti terzi inerenti alla prestazione del servizio di gestione collettiva sia idonea a rispettare le condizioni sopra individuate;
- qualora vengano rilevate anomalie, richiede che vengano poste in essere le misure ritenute idonee per rimuoverle anche sulla base di quanto previsto nell'ambito delle convenzioni. Qualora tali anomalie dovessero permanere, comunica tempestivamente le stesse al Consiglio di Amministrazione affinché adotti gli opportuni provvedimenti.

## 6.5 Monitoraggio e revisione della procedura

La SGR controlla regolarmente l'efficacia delle misure adottate per verificare il corretto adempimento delle disposizioni in materia di incentivi e, se opportuno, correggere eventuale carenze.

Sull'efficacia di tale procedure vigilano, per distinti ambiti di controllo, le funzioni di Compliance e di Revisione Interna, funzioni entrambe indipendenti rispetto alle attività controllate. In ogni caso la presente procedura ed i meccanismi organizzativi e procedurali adottati vengono rivisti almeno con cadenza annuale.

## 6.6 Informativa agli investitori ed ai clienti

L'informativa viene resa nell'ambito del Prospetto informativo dei fondi e nel Documento Informativo predisposto dalla Società e consegnato alla Clientela.

La politica è pubblicata anche sul sito internet della società [www.consultinvest.it](http://www.consultinvest.it).

## 6.7 Comunicazione al personale della policy

Il Direttore Generale è responsabile della diffusione della presente procedura al personale della SGR.

## 7 Allegati

C01 Allegato 1: Mappatura Incentivi Gestione di Portafogli

C01 Allegato 2: Mappatura Incentivi Gestioni Collettive

**GESTIONE DI PORTAFOGLI**

Si premette che per quanto concerne la gestione di portafogli la SGR si avvale di un solo collocatore concretamente attivo, Consultinvest Investimenti Sim SPA (di seguito “SIM”).

**Tabella 1-commissioni di sottoscrizione**

Gestione di portafogli	Commissioni di sottoscrizione* percepite dalla SGR	Commissioni di sottoscrizione retrocesse al collocatore SIM
Linea GPM Obbligazionaria	N.A.	N.A.
Linea GPM Azionaria Euro	N.A.	N.A.
Linea GPM Bilanciata Europa	N.A.	N.A.
Linea GPF Advisor 2,5	MAX 3%	85%
Linea GPF Advisor 5	MAX 3%	85%
Linea GPF Advisor 7,5	MAX 3%	85%
Linea GPF Advisor 10	MAX 3%	85%
Linea GPF Advisor 15	MAX 3%	85%
Linea GPF Advisor 20	MAX 3%	85%
Linea GPF Advisor 25	MAX 3%	85%
Linea GPF Advisor 30	MAX 3%	85%
Linea GPF Advisor 35	MAX 3%	85%
Linea GPF Multi Asset Obbligazionaria Euro	MAX 3%	85%
Linea GPF Multi Asset Obbligazionaria Emergenti e High Yield	MAX 3%	85%
Linea GPF Multi Asset Obbligazionaria Internazionale	MAX 3%	85%
Linea GPF Multi Asset Obbligazionaria Euro Corporate	MAX 3%	85%
Linea GPF Multi Asset Obbligazionaria Euro High Yield	MAX 3%	85%
Linea GPF Multi Asset Obbligazionaria Euro Emerging Markets	MAX 3%	85%
Linea GPF Multi Asset Absolute Return	MAX 3%	85%
Linea GPF Multi Asset Bilanciata	MAX 3%	85%
Linea GPF Multi Asset Azionaria Europa	MAX 3%	85%
Linea GPF Multi Asset Azionaria Nord America	MAX 3%	85%
Linea GPF Multi Asset Azionaria Asia Pacifico	MAX 3%	85%
Linea GPF Multi Asset Azionaria Globale	MAX 3%	85%
Linea GPF Multi Asset Bilanciata Emergenti	MAX 3%	85%
Linea GPF Multi Asset Azionaria Settori Anti Ciclici	MAX 3%	85%
Linea GPF Multi Asset Azionaria Settori Ciclici	MAX 3%	85%
Linea GPF Multi Asset Azionaria Mercati Emergenti	MAX 3%	85%
Linea GPF Multi Asset Azionaria Emergenti Asia	MAX 3%	85%
Linea GPF Multi Asset Azionaria Bric	MAX 3%	85%
Linea GPF Multi Asset Materie Prime	MAX 3%	85%
Linea GPF Allocation 2,5	MAX 3%	85%
Linea GPF Allocation 5	MAX 3%	85%
Linea GPF Allocation 7,5	MAX 3%	85%
Linea GPF Allocation 10	MAX 3%	85%
Linea GPF Allocation 15	MAX 3%	85%
Linea GPF Allocation 20	MAX 3%	85%
Linea GPF Allocation 25	MAX 3%	85%
Linea GPF Allocation 30	MAX 3%	85%

<b>Gestione di portafogli</b>	<b>Commissioni di sottoscrizione* percepite dalla SGR</b>	<b>Commissioni di sottoscrizione retrocesse al collocatore SIM</b>
Linea GPF Allocation 35	MAX 3%	85%
Linea GPF Profilo Prudente	N.A.	N.A.
Linea GPF Profilo Moderata	MAX 3%	85%
Linea GPF Profilo Moderata Globale	MAX 3%	85%
Linea GPF Profilo Crescita Sostenibile	MAX 3%	85%
Linea GPF Profilo Dinamica	MAX 3%	85%
Linea GPF Profilo Tematica Globale	MAX 3%	85%
Linea GPF Profilo Valore Tattico	MAX 3%	85%
Linea GPF Profilo Optimal Allocation	MAX 3%	85%
Linea Strutturata Globale #	MAX 3%	85%
Linea Strutturata Emergenti #	MAX 3%	85%
Linea Strutturata Area Euro #	MAX 3%	85%
Linea Strutturata U.S.A. #	MAX 3%	85%
Linea Strutturata Giappone #	MAX 3%	85%
Linea Protetta Globale #	MAX 3%	85%
Linea Protetta Emergenti #	MAX 3%	85%
Linea Protetta Area Euro #	MAX 3%	85%
Linea Protetta U.S.A. #	MAX 3%	85%
Linea Protetta Giappone #	MAX 3%	85%
Linea Multi Opzioni Azionaria Euro #	MAX 3%	85%
Linea Multi Opzioni Azionaria EAFE #	MAX 3%	85%
Linea Multi Opzioni Azionaria Nord America #	MAX 3%	85%
Linea Multi Opzioni Azionaria USA Tech & Growth #	MAX 3%	85%
Linea Multi Opzioni Azionaria Giappone #	MAX 3%	85%
Linea Multi Opzioni Azionaria Mercati Emergenti #	MAX 3%	85%
Linea Multi Opzioni Azionaria Cina #	MAX 3%	85%
Linea Multi Opzioni Azionaria Brasile #	MAX 3%	85%
Linea Multi Opzioni Materie Prime #	MAX 3%	85%
Linea Multi Opzioni Metalli Preziosi #	MAX 3%	85%
Linea Multi Opzioni Materie Prime Energetiche #	MAX 3%	85%
Linea Flessibile 10	MAX 3%	85%
Linea Flessibile 15	MAX 3%	85%
Linea Flessibile 20	MAX 3%	85%
Linea Flessibile 25	MAX 3%	85%
Linea Flessibile 30	MAX 3%	85%
Linea Flessibile 35	MAX 3%	85%
Linea WM Alto Dividendo	N.A.	N.A.
Linea WM Strategy Income	N.A.	N.A.
Linea WM Strategy 30	N.A.	N.A.
Linea WM Strategy 50	N.A.	N.A.
Linea WM Strategy 90	N.A.	N.A.
Linea WM Optimal Allocation	N.A.	N.A.

\*le commissioni di sottoscrizione, ove applicabili, sono determinate dal profilo commissionale prescelto dal cliente

# linee non più collocabili

**Tabella 2- commissioni di gestione della linea (mensili)**

Gestione di portafogli	Commissioni di gestione percepite dalla SGR	Commissioni di gestione retrocesse al collocatore SIM
Linea GPM Obbligazionaria	0,08%	85%
Linea GPM Azionaria Euro	0,30%	85%
Linea GPM Bilanciata Europa	0,20%	85%
Linea GPF Advisor 2,5	0,15%	85%
Linea GPF Advisor 5	0,15%	85%
Linea GPF Advisor 7,5	0,15%	85%
Linea GPF Advisor 10	0,30%	85%
Linea GPF Advisor 15	0,30%	85%
Linea GPF Advisor 20	0,30%	85%
Linea GPF Advisor 25	0,30%	85%
Linea GPF Advisor 30	0,30%	85%
Linea GPF Advisor 35	0,30%	85%
Linea GPF Multi Asset Obbligazionaria Euro	0,15%	85%
Linea GPF Multi Asset Obbligazionaria Emergenti e High Yield	0,15%	85%
Linea GPF Multi Asset Obbligazionaria Internazionale	0,15%	85%
Linea GPF Multi Asset Obbligazionaria Euro Corporate	0,15%	85%
Linea GPF Multi Asset Obbligazionaria Euro High Yield	0,15%	85%
Linea GPF Multi Asset Obbligazionaria Euro Emerging Markets	0,15%	85%
Linea GPF Multi Asset Absolute Return	0,15%	85%
Linea GPF Multi Asset Bilanciata	0,30%	85%
Linea GPF Multi Asset Azionaria Europa	0,30%	85%
Linea GPF Multi Asset Azionaria Nord America	0,30%	85%
Linea GPF Multi Asset Azionaria Asia Pacifico	0,30%	85%
Linea GPF Multi Asset Azionaria Globale	0,30%	85%
Linea GPF Multi Asset Bilanciata Emergenti	0,30%	85%
Linea GPF Multi Asset Azionaria Settori Anti Ciclici	0,30%	85%
Linea GPF Multi Asset Azionaria Settori Ciclici	0,30%	85%
Linea GPF Multi Asset Azionaria Mercati Emergenti	0,30%	85%
Linea GPF Multi Asset Azionaria Emergenti Asia	0,30%	85%
Linea GPF Multi Asset Azionaria Bric	0,30%	85%
Linea GPF Multi Asset Materie Prime	0,30%	85%
Linea GPF Allocation 2,5	0,10%	85%
Linea GPF Allocation 5	0,10%	85%
Linea GPF Allocation 7,5	0,10%	85%
Linea GPF Allocation 10	0,20%	85%
Linea GPF Allocation 15	0,20%	85%
Linea GPF Allocation 20	0,20%	85%
Linea GPF Allocation 25	0,20%	85%
Linea GPF Allocation 30	0,25%	85%
Linea GPF Allocation 35	0,25%	85%
Linea GPF Profilo Prudente	0,10%	70%
Linea GPF Profilo Moderata	0,125%	75%
Linea GPF Profilo Moderata Globale	0,150%	75%
Linea GPF Profilo Crescita Sostenibile	0,125%	85%

Gestione di portafogli	Commissioni di gestione percepite dalla SGR	Commissioni di gestione retrocesse al collocatore SIM
Linea GPF Profilo Dinamica	0,175%	85%
Linea GPF Profilo Tematica Globale	0,30%	85%
Linea GPF Profilo Optimal Allocation	0,15%	85%
Linea GPF Profilo Valore Tattico	0,30%	85%
Linea Strutturata Globale #	0,15%	85%
Linea Strutturata Emergenti #	0,15%	85%
Linea Strutturata Area Euro #	0,15%	85%
Linea Strutturata U.S.A. #	0,15%	85%
Linea Strutturata Giappone #	0,15%	85%
Linea Protetta Globale #	0,15%	85%
Linea Protetta Emergenti #	0,15%	85%
Linea Protetta Area Euro #	0,15%	85%
Linea Protetta U.S.A. #	0,15%	85%
Linea Protetta Giappone #	0,15%	85%
Linea Multi Opzioni Azionaria Euro opzioni 5% - 10% #	0,15%	85%
Linea Multi Opzioni Azionaria Euro opzioni 15% - 20% #	0,20%	85%
Linea Multi Opzioni Azionaria EAFE opzioni 5% - 10% #	0,15%	85%
Linea Multi Opzioni Azionaria EAFE opzioni 15% - 20% #	0,20%	85%
Linea Multi Opzioni Azionaria Nord America opzioni 5% - 10% #	0,15%	85%
Linea Multi Opzioni Azionaria Nord America opzioni 15% - 20% #	0,20%	85%
Linea Multi Opzioni Azionaria USA Tech & Growth opzioni 5% - 10% #	0,15%	85%
Linea Multi Opzioni Azionaria USA Tech & Growth opzioni 15% - 20% #	0,20%	85%
Linea Multi Opzioni Azionaria Giappone opzioni 5% - 10% #	0,15%	85%
Linea Multi Opzioni Azionaria Giappone opzioni 15% - 20% #	0,20%	85%
Linea Multi Opzioni Azionaria Mercati Emergenti opzioni 5% - 10% #	0,15%	85%
Linea Multi Opzioni Azionaria Mercati Emergenti opzioni 15% - 20% #	0,20%	85%
Linea Multi Opzioni Azionaria Cina opzioni 5% - 10% #	0,15%	85%
Linea Multi Opzioni Azionaria Cina opzioni 15% - 20% #	0,20%	85%
Linea Multi Opzioni Azionaria Brasile opzioni 5% - 10% #	0,15%	85%
Linea Multi Opzioni Azionaria Brasile opzioni 15% - 20% #	0,20%	85%
Linea Multi Opzioni Materie Prime opzioni 5% - 10% #	0,15%	85%
Linea Multi Opzioni Materie Prime opzioni 15% - 20% #	0,20%	85%
Linea Multi Opzioni Metalli Preziosi opzioni 5% - 10% #	0,15%	85%
Linea Multi Opzioni Metalli Preziosi opzioni 15% - 20% #	0,20%	85%
Linea Multi Opzioni Materie Prime Energetiche opzioni 5% - 10% #	0,15%	85%
Linea Multi Opzioni Materie Prime Energetiche opzioni 15% - 20% #	0,20%	85%
Linea Flessibile 10 Leva 1	0,15%	85%
Linea Flessibile 15 Leva 1,5 #	0,15%	85%
Linea Flessibile 10 Leva 1	0,15%	85%
Linea Flessibile 15 Leva 1,5 #	0,15%	85%
Linea Flessibile 20 Leva 1	0,15%	85%
Linea Flessibile 20 Leva 2 #	0,20%	85%
Linea Flessibile 25 Leva 1	0,15%	85%
Linea Flessibile 25 Leva 2 #	0,20%	85%
Linea Flessibile 30 Leva 1	0,15%	85%
Linea Flessibile 30 Leva 2 #	0,20%	85%

Gestione di portafogli	Commissioni di gestione percepite dalla SGR	Commissioni di gestione retrocesse al collocatore SIM
Linea Flessibile 30 Leva 3 #	0,30%	85%
Linea Flessibile 35 Leva 1	0,15%	85%
Linea Flessibile 35 Leva 2 #	0,20%	85%
Linea Flessibile 35 Leva 3 #	0,30%	85%
Linea WM Alto Dividendo	0,175%	85%
Linea WM Strategy Income	0,10%	85%
Linea WM Strategy 30	0,125%	85%
Linea WM Strategy 50	0,15%	85%
Linea WM Strategy 90	0,175%	85%
Linea WM Optimal Allocation	0,1625%	85%

# linee non più collocabili

**Tabella 3- commissioni di performance della linea (mensili)**

Gestione di portafogli	Commissioni di performance* percepite dalla SGR	Commissioni performance retrocesse al collocatore SIM
Linea GPM Obbligazionaria	N.A.	N.A.
Linea GPM Azionaria Euro	N.A.	N.A.
Linea GPM Bilanciata Europa	10%	N.A.
Linea GPF Advisor 2,5	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Advisor 5	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Advisor 7,5	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Advisor 10	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Advisor 15	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Advisor 20	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Advisor 25	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Advisor 30	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Advisor 35	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Multi Asset Obbligazionaria Euro	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Multi Asset Obbligazionaria Emergenti e High Yield	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Multi Asset Obbligazionaria Internazionale	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Multi Asset Obbligazionaria Euro Corporate	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Multi Asset Obbligazionaria Euro High Yield	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Multi Asset Obbligazionaria Euro Emerging Markets	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Multi Asset Absolute Return	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Multi Asset Bilanciata	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Multi Asset Azionaria Europa	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Multi Asset Azionaria Nord America	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Multi Asset Azionaria Asia Pacifico	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Multi Asset Azionaria Globale	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Multi Asset Bilanciata Emergenti	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Multi Asset Azionaria Settori Anti Ciclici	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Multi Asset Azionaria Settori Ciclici	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Multi Asset Azionaria Mercati Emergenti	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Multi Asset Azionaria Emergenti Asia	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Multi Asset Azionaria Bric	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Multi Asset Materie Prime	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Allocation 2,5	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Allocation 5	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Allocation 7,5	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Allocation 10	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Allocation 15	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Allocation 20	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Allocation 25	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Allocation 30	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Allocation 35	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Profilo Prudente	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Profilo Moderata	MAX 10%	N.A.



Gestione di portafogli	Commissioni di performance* percepite dalla SGR	Commissioni performance retrocesse al collocatore SIM
Linea GPF Profilo Moderata Globale	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Profilo Crescita Sostenibile	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Profilo Dinamica	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Profilo Tematica Globale	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Profilo Optimal Allocation	MAX 10%	N.A.
Linea GPF Profilo Valore Tattico	MAX 10%	N.A.
Linea Strutturata Globale #	MAX 10%	N.A.
Linea Strutturata Emergenti #	MAX 10%	N.A.
Linea Strutturata Area Euro #	MAX 10%	N.A.
Linea Strutturata U.S.A. #	MAX 10%	N.A.
Linea Strutturata Giappone #	MAX 10%	N.A.
Linea Protetta Globale #	MAX 10%	N.A.
Linea Protetta Emergenti #	MAX 10%	N.A.
Linea Protetta Area Euro #	MAX 10%	N.A.
Linea Protetta U.S.A. #	MAX 10%	N.A.
Linea Protetta Giappone #	MAX 10%	N.A.
Linea Multi Opzioni Azionaria Euro opzioni 5% - 10% #	MAX 10%	N.A.
Linea Multi Opzioni Azionaria Euro opzioni 15% - 20% #	MAX 10%	N.A.
Linea Multi Opzioni Azionaria EAFE opzioni 5% - 10% #	MAX 10%	N.A.
Linea Multi Opzioni Azionaria EAFE opzioni 15% - 20% #	MAX 10%	N.A.
Linea Multi Opzioni Azionaria Nord America opzioni 5% - 10% #	MAX 10%	N.A.
Linea Multi Opzioni Azionaria Nord America opzioni 15% - 20% #	MAX 10%	N.A.
Linea Multi Opzioni Azionaria USA Tech & Growth opzioni 5% - 10% #	MAX 10%	N.A.
Linea Multi Opzioni Azionaria USA Tech & Growth opzioni 15% - 20% #	MAX 10%	N.A.
Linea Multi Opzioni Azionaria Giappone opzioni 5% - 10% #	MAX 10%	N.A.
Linea Multi Opzioni Azionaria Giappone opzioni 15% - 20% #	MAX 10%	N.A.
Linea Multi Opzioni Azionaria Mercati Emergenti opzioni 5% - 10% #	MAX 10%	N.A.
Linea Multi Opzioni Azionaria Mercati Emergenti opzioni 15% - 20% #	MAX 10%	N.A.
Linea Multi Opzioni Azionaria Cina opzioni 5% - 10% #	MAX 10%	N.A.
Linea Multi Opzioni Azionaria Cina opzioni 15% - 20% #	MAX 10%	N.A.
Linea Multi Opzioni Azionaria Brasile opzioni 5% - 10% #	MAX 10%	N.A.
Linea Multi Opzioni Azionaria Brasile opzioni 15% - 20% #	MAX 10%	N.A.
Linea Multi Opzioni Materie Prime opzioni 5% - 10% #	MAX 10%	N.A.
Linea Multi Opzioni Materie Prime opzioni 15% - 20% #	MAX 10%	N.A.
Linea Multi Opzioni Metalli Preziosi opzioni 5% - 10% #	MAX 10%	N.A.
Linea Multi Opzioni Metalli Preziosi opzioni 15% - 20% #	MAX 10%	N.A.
Linea Multi Opzioni Materie Prime Energetiche opzioni 5% - 10% #	MAX 10%	N.A.
Linea Multi Opzioni Materie Prime Energetiche opzioni 15% - 20% #	MAX 10%	N.A.
Linea Flessibile 10 Leva 1	MAX 10%	N.A.
Linea Flessibile 15 Leva 1,5 #	MAX 10%	N.A.
Linea Flessibile 10 Leva 1	MAX 10%	N.A.
Linea Flessibile 15 Leva 1,5 #	MAX 10%	N.A.
Linea Flessibile 20 Leva 1	MAX 10%	N.A.
Linea Flessibile 20 Leva 2 #	MAX 10%	N.A.

Gestione di portafogli	Commissioni di performance* percepite dalla SGR	Commissioni performance retrocesse al collocatore SIM
Linea Flessibile 25 Leva 1	MAX 10%	N.A.
Linea Flessibile 25 Leva 2 #	MAX 10%	N.A.
Linea Flessibile 30 Leva 1	MAX 10%	N.A.
Linea Flessibile 30 Leva 2 #	MAX 10%	N.A.
Linea Flessibile 30 Leva 3 #	MAX 10%	N.A.
Linea Flessibile 35 Leva 1	MAX 10%	N.A.
Linea Flessibile 35 Leva 2 #	MAX 10%	N.A.
Linea Flessibile 35 Leva 3 #	MAX 10%	N.A.
Linea WM Alto Dividendo	MAX 10%	N.A.
Linea WM Strategy Income	MAX 10%	N.A.
Linea WM Strategy 30	MAX 10%	N.A.
Linea WM Strategy 50	MAX 10%	N.A.
Linea WM Strategy 90	MAX 10%	N.A.
Linea WM Optimal Allocation	MAX 10%	N.A.

\*Le commissioni di performance, ove applicabili, sono determinate dal profilo commissionale prescelto dal cliente  
 # linee non più collocabili

Le Linee GPF, le Linee Strutturate, le Linee Multi Opzioni e Linee Flessibili prevedono sia l'opzione relativa al meccanismo a "tunnel", che l'opzione per il "welcome bonus".

Le linee WM Alto Dividendo, WM Strategy 50, WM Strategy 90 e WM Optimal Allocation prevedono l'opzione "welcome bonus".

In relazione ai contratti per i quali il cliente opti per il meccanismo a "tunnel" (Profilo "C") al Distributore vengono riconosciute le seguenti commissioni:

- commissioni di collocamento: una quota pari al 6% dell'importo conferito in gestione (Bonus), a carico della SGR;
- commissioni di gestione: una quota percentuale delle commissioni pagate dal Cliente, determinata in funzione dell'aliquota commissionale annua a carico di quest'ultimo, come di seguito indicato:

Aliquota commissionale (su base annua)	Retrocessione al Distributore	
	fino al 6° anno	dopo il 6° anno
3,60%	61%	85%
3,00%	57%	85%
2,40%	50%	85%
1,80%	38%	85%
1,20%	14%	85%

In relazione ai contratti per i quali il cliente opti per il meccanismo con il "welcome bonus" (Profili "D", "E", "F", "G" e "H") al Distributore vengono retrocesse le seguenti commissioni, calcolate in percentuale sulle commissioni pagate dal Cliente e differenziate in funzione dell'aliquota commissionale annua a carico di quest'ultimo, come di seguito indicato:

Aliquota commissionale (su base annua)	1,80%				
Quota Distributore	85%				
Durata ammortamento (anni)	2	5	8	11	14
pari a mesi	24	60	96	132	168

<b>Bonus</b>	2%	4%	6%	8%	10%
Retrocessione al Distributore					
Entro i primi 12 mesi	38%	47%	57%	66%	76%
Dal 13 al 24 mese	38%	47%	57%	66%	76%
Dal 25 mese al 36 mese	85%	47%	57%	66%	76%
Dal 37 mese al 48 mese		47%	57%	66%	76%
Dal 49 mese al 60 mese		47%	57%	66%	76%
Dal 61 mese al 72 mese		85%	38%	38%	38%
Dal 73 mese al 84 mese			38%	38%	38%
Dal 85 mese al 96 mese			38%	38%	38%
Dal 97 mese al 108 mese			85%	38%	38%
Dal 109 mese al 120 mese				38%	38%
Dal 121 mese al 132 mese				38%	38%
Dal 133 mese al 144 mese				85%	38%
Dal 145 mese al 156 mese					38%
Dal 157 mese al 168 mese					38%
Oltre					85%
<b>Aliquota commissionale (su base annua)</b>	<b>2,40%</b>				
Quota Distributore	85%				
Durata ammortamento (anni)	2	5	8	11	14
pari a mesi	24	60	96	132	168
<b>Bonus</b>	2%	4%	6%	8%	10%

Retrocessione al Distributore					
Entro i primi 12 mesi	50%	57%	64%	71%	78%
Dal 13 al 24 mese	50%	57%	64%	71%	78%
Dal 25 mese al 36 mese	85%	57%	64%	71%	78%
Dal 37 mese al 48 mese		57%	64%	71%	78%
Dal 49 mese al 60 mese		57%	64%	71%	78%
Dal 61 mese al 72 mese		85%	50%	50%	50%
Dal 73 mese al 84 mese			50%	50%	50%
Dal 85 mese al 96 mese			50%	50%	50%
Dal 97 mese al 108 mese			85%	50%	50%
Dal 109 mese al 120 mese				50%	50%
Dal 121 mese al 132 mese				50%	50%
Dal 133 mese al 144 mese				85%	50%
Dal 145 mese al 156 mese					50%
Dal 157 mese al 168 mese					50%
Oltre					85%

<b>Aliquota commissionale (su base annua)</b>	<b>1,20%</b>				
Quota Distributore	85%				
Durata ammortamento (anni)	2	5	8	11	14
pari a mesi	24	60	96	132	168

<b>Bonus</b>	2%	4%	6%	8%	10%
Retrocessione al Distributore					
Entro i primi 12 mesi	14%	28%	43%	57%	71%
Dal 13 al 24 mese	14%	28%	43%	57%	71%
Dal 25 mese al 36 mese	85%	28%	43%	57%	71%
Dal 37 mese al 48 mese		28%	43%	57%	71%

Dal 49 mese al 60 mese	28%	43%	57%	71%
Dal 61 mese al 72 mese	85%	14%	14%	14%
Dal 73 mese al 84 mese		14%	14%	14%
Dal 85 mese al 96 mese		14%	14%	14%
Dal 97 mese al 108 mese		85%	14%	14%
Dal 109 mese al 120 mese			14%	14%
Dal 121 mese al 132 mese			14%	14%
Dal 133 mese al 144 mese			85%	14%
Dal 145 mese al 156 mese				14%
Dal 157 mese al 168 mese				14%
Oltre				85%

<b>Aliquota commissionale (su base annua)</b>	<b>3,00%</b>
---	--------------

Quota Distributore	85%				
Durata ammortamento (anni)	2	5	8	11	14
pari a mesi	24	60	96	132	168

<b>Bonus</b>	<b>2%</b>	<b>4%</b>	<b>6%</b>	<b>8%</b>	<b>10%</b>
--------------	-----------	-----------	-----------	-----------	------------

**Retrocessione al Distributore**

Entro i primi 12 mesi	57%	62%	68%	74%	79%
Dal 13 al 24 mese	57%	62%	68%	74%	79%
Dal 25 mese al 36 mese	85%	62%	68%	74%	79%
Dal 37 mese al 48 mese		62%	68%	74%	79%
Dal 49 mese al 60 mese		62%	68%	74%	79%
Dal 61 mese al 72 mese		85%	57%	57%	57%
Dal 73 mese al 84 mese			57%	57%	57%
Dal 85 mese al 96 mese			57%	57%	57%
Dal 97 mese al 108 mese			85%	57%	57%
Dal 109 mese al 120 mese				57%	57%
Dal 121 mese al 132 mese				57%	57%
Dal 133 mese al 144 mese				85%	57%
Dal 145 mese al 156 mese					57%
Dal 157 mese al 168 mese					57%
Oltre					85%


<b>Aliquota commissionale (su base annua)</b>	<b>3,60%</b>
---	--------------

Quota Distributore	85%				
Durata ammortamento (anni)	2	5	8	11	14
pari a mesi	24	60	96	132	168

<b>Bonus</b>	<b>2%</b>	<b>4%</b>	<b>6%</b>	<b>8%</b>	<b>10%</b>
--------------	-----------	-----------	-----------	-----------	------------

**Retrocessione al Distributore**


Entro i primi 12 mesi	61%	66%	71%	76%	80%
Dal 13 al 24 mese	61%	66%	71%	76%	80%
Dal 25 mese al 36 mese	85%	66%	71%	76%	80%
Dal 37 mese al 48 mese		66%	71%	76%	80%
Dal 49 mese al 60 mese		66%	71%	76%	80%
Dal 61 mese al 72 mese		85%	61%	61%	61%
Dal 73 mese al 84 mese			61%	61%	61%
Dal 85 mese al 96 mese			61%	61%	61%
Dal 97 mese al 108 mese			85%	61%	61%
Dal 109 mese al 120 mese				61%	61%
Dal 121 mese al 132 mese				61%	61%
Dal 133 mese al 144 mese				85%	61%

	<b>C01 – Policy e Procedura Incentivi</b> <b>Allegato 1 – Mappatura Incentivi Gestione di Portafogli</b>
<b>Revisione 9</b>	<b>Data di validità: 22/10/2019 [CdA]</b>

Dal 145 mese al 156 mese	61%
Dal 157 mese al 168 mese	61%
Oltre	85%

**Tabella 4-Periodicità delle commissioni percepite dalla SGR per la Gestione di Portafogli**

Controparte	Periodicità
Consultinvest Asset Management S.p.A. SGR (comprende i Fondi Consultinvest Asset Management SpA SGR eventualmente presenti in Certificates)	mensile
Tutte le restanti controparti di OICR presenti nel portafoglio delle Gestioni di Portafogli (pagamento ricevuto tramite AllFunds Bank)	trimestrale

	<b>C01 – Policy e procedura Incentivi</b> <b>Allegato 2 – Mappatura Incentivi Gestioni Collettive</b>
Revisione 9	Data di validità: 22/10/2019 [CdA]

### GESTIONI COLLETTIVE CONSULTINVEST

#### Tabella 1a –commissioni di sottoscrizione o di rimborso a carico del cliente


Le **Classi C, C1, I e PIR** di tutti i Fondi (per i quali siano previste tali Classi di quote) non prevedono né commissioni di sottoscrizione né commissioni rimborso a carico dei partecipanti.

Le **Classi A, A1, B e B1** di tutti i Fondi (per i quali siano previste tali Classi di quote) prevedono le seguenti commissioni a carico dei partecipanti:

- (i) una commissione di sottoscrizione con aliquota pari al 3% dell'importo lordo versato: **oppure**, a scelta del partecipante da attuarsi all'atto della sottoscrizione,
- (ii) una commissione di rimborso che la SGR ha diritto di trattenere in misura percentuale sull'ammontare lordo delle somme disinvestite in funzione della permanenza temporale dei partecipanti nel Fondo, come di seguito indicato:
  - a. per le **Classi A e A1**: 6% dell'ammontare lordo, alla data di ciascuna sottoscrizione;
  - b. per le **Classi B e B1**: 3% dell'ammontare lordo, alla data di ciascuna sottoscrizione.
 La commissione di rimborso diminuirà progressivamente, su base giornaliera, fino ad annullarsi decorsi 5 anni.
- (iii) Le **Classi AR e PIR-E** del Fondo Consultinvest Risparmio Italia non prevedono alcuna commissione di sottoscrizione; tali classi prevedono una commissione di rimborso pari al 6% calcolato sull'ammontare lordo delle somme disinvestite in funzione della permanenza dei partecipanti nel Fondo.  
La commissione di rimborso diminuirà progressivamente, su base giornaliera, fino ad annullarsi decorsi 5 anni.

#### Tabella 1b –Tabella retrocessione commissioni di sottoscrizione o di rimborso

Fondi Consultinvest	Retrocessione Commissioni di sottoscrizione	Retrocessione commissioni di rimborso
Fondo Alto dividendo	MAX 100 %	N.A.
Fondo Alto Rendimento	MAX 100 %	N.A.
Fondo Azione	MAX 100 %	N.A.
Fondo Breve Termine	N.A.	N.A.
Fondo Dinamico (ex Bilanciato)	MAX 100 %	N.A.
Fondo Flex	MAX 100 %	N.A.
Fondo Global	MAX 100 %	N.A.
Fondo Market Neutral	MAX 100 %	N.A.
FdF Obiettivo Difesa	MAX 100%	N.A.
Fondo Opportunities	MAX 100 %	N.A.
Fondo Plus	MAX 100 %	N.A.
Fondo Reddito	MAX 100 %	N.A.
Fondo Rendita	MAX 100 %	N.A.
Fondo Risparmio Italia	N.A.	N.A.
FdF Multimanager Mercati Emergenti	MAX 100 %	N.A.
FdF Multimanager High Volatility	MAX 100 %	N.A.
FdF Multimanager Medium Volatility	MAX 100 %	N.A.
FdF Multimanager Low Volatility	MAX 100 %	N.A.
FdF Mosaico – Fondo Etico	MAX 100%	N.A.

	<b>C01 – Policy e procedura Incentivi</b> <b>Allegato 2 – Mappatura Incentivi Gestioni Collettive</b>
<b>Revisione 9</b>	<b>Data di validità: 22/10/2019 [CdA]</b>

## Tabella 2 – commissioni di incentivo

La commissione di **incentivo** è prevista per tutti i Fondi/Classi (salvo ove diversamente specificato), ed i parametri di calcolo, condizioni di applicabilità e base di calcolo sono basati sul principio del c.d. “*High Watermark Assoluto*” (valore storicamente più elevato raggiunto dalla quota del fondo/classe) e definiti di seguito:

in misura pari al:

- (i) 5%, per le Classi A, A1, B e B1;
- (ii) 10%, per le Classi C (di tutti i fondi tranne le Classi C del Fondo Consultinvest Risparmio Italia), C1, AR, I e PIR-E;
- (iii) 20% per le Classi C e PIR del Fondo Consultinvest Risparmio Italia

Parametri di calcolo:

- (i) Periodo di riferimento: dall’ultimo High Watermark Assoluto raggiunto al Giorno di riferimento
- (ii) Frequenza di calcolo: ad ogni valorizzazione della quota
- (iv) Giorno di riferimento: giorno di valorizzazione della quota
- (v) Valore lordo della quota: numero indice calcolato come concatenazione dei rendimenti lordi giornalieri così come definito nell’allegato V.1.2 del Regolamento sulla gestione collettiva del risparmio emesso da Banca d’Italia. Per il periodo antecedente al 29/12/2017 viene considerato il valore netto della stessa;
- (v) Valore complessivo netto medio: media dei valori complessivi netti del fondo/classe rilevati dall’ultimo High Watermark Assoluto al giorno precedente quello di riferimento

In caso di avvio:

- di un nuovo Fondo, il primo High Watermark Assoluto corrisponde all’ultimo giorno di quota fissa;
- di una nuova Classe, il primo High Watermark Assoluto corrisponde alla prima valorizzazione.

La commissione di incentivo viene applicata se il valore lordo della quota relativo al giorno di riferimento è superiore al valore più elevato (cd. High Watermark Assoluto - HWA) registrato dalla quota medesima nel periodo intercorrente fra la data di rilevazione del HWA ed il giorno precedente al Giorno di riferimento.

Ogni volta in cui si verifica la condizione di cui al punto precedente, il nuovo High Watermark Assoluto è pari al valore lordo della quota nel giorno di realizzazione della condizione.

Se la condizione di applicabilità risulta verificata, si calcola l’overperformance come percentuale dell’incremento registrato dal valore lordo della quota nel giorno di riferimento rispetto all’HWA.

La commissione di incentivo viene calcolata sul minore ammontare tra il valore complessivo netto del fondo/classe nel giorno precedente a quello di riferimento ed il valore complessivo netto medio.

La SGR preleva la commissione di incentivo dalle disponibilità liquide del fondo /classe con cadenza giornaliera.

È previsto un fee cap al compenso della SGR pari, per ciascun Fondo/Classe, alla provvigione di gestione a cui si aggiunge la commissione d’incentivo; quest’ultima sommata alla commissione di gestione non può superare il 20% nell’anno solare di riferimento.

La Commissione di Incentivo non viene retrocessa ai Collocatori.

**Tabella 3 – commissioni di gestione**

Gestione collettiva Fondi Aperti	Commissioni di gestione (su base annua)	Retrocessione al collocatore per classi C, C1, I, PIR (NO LOAD) e classi A, A1, B, B1 con FRONT FEE e classi A, A1, B, B1, AR PIR-E con EXIT FEE dopo il 5° anno	Retrocessione al collocatore per classi A, A1, B, B1, AR, PIR-E con EXIT FEE primi 5 anni (con commissione di collocamento sull'importo sottoscritto)*	Retrocessione al collocatore per classi A, A1, B, B1, AR, PIR-E con EXIT FEE primi 5 anni (senza commissione di collocamento sull'importo sottoscritto)
Fondo Alto dividendo classi A, A1, C, C1	3,65%	MAX 55%	MAX 55%	MAX 55%
Fondo Alto Rendimento cl. B, B1, C, C1	1,825%	MAX 65%	MAX 65%	MAX 65%
Fondo Alto Rendimento classe I	0,9125%	N.A.	N.A.	N.A.
Fondo Azione classe A, C	3,65%	MAX 55%	MAX 55%	MAX 55%
Fondo Azione classe I	1,825%	N.A.	N.A.	N.A.
Fondo Breve Termine classe C	0,365%	MAX 60%	N.A.	N.A.
Fondo Dinamico classe A, C	3,65%	MAX 55%	MAX 55%	MAX 55%
Fondo Flex classe A, C	3,65%	MAX 85%	MAX 85%	MAX 85%
Fondo Flex classe I	1,825%	N.A.	N.A.	N.A.
Fondo Global classe A, C	3,65%	MAX 60%	MAX 60%	MAX 60%
Fondo Global classe I	1,825%	N.A.	N.A.	N.A.
Fondo Market Neutral B, C	1,825%	MAX 50%	MAX 50%	MAX 50%
FdF Obiettivo Difesa	1,825%	MAX 60%	MAX 50%	MAX 60%
Fondo Opportunities classe A, C	1,825%	MAX 85%	MAX 85%	MAX 85%
Fondo Plus classe A, C	1,825%	MAX 65%	MAX 65%	MAX 65%
Fondo Plus classe I	0,9125%	N.A.	N.A.	N.A.
Fondo Reddito classi B, B1, C, C1	1,095%	MAX 75%	MAX 75%	MAX 75%
Fondo Reddito classe I	0,5475%	N.A.	N.A.	N.A.
Fondo Rendita classi A, A1, C, C1	1,825%	MAX 75%	MAX 75%	MAX 75%
Fondo Risparmio Italia classi PIR, PIR-E, C, AR	2,555%	MAX 70%	MAX 20%	MAX 70%
FdF Multimanager Mercati Emergenti A, C	3,65%	MAX 55%	MAX 55%	MAX 55%
FdF Multimanager High Volatility A, C	3,65%	MAX 85%	MAX 85%	MAX 55%
FdF Multimanager Medium Volatility A, C	3,65%	MAX 85%	MAX 85%	MAX 55%
FdF Multimanager Low Volatility A, C	1,825%	MAX 85%	MAX 20%	MAX 65%
FdF Multimanager Low Volatility I	0,9125%	N.A.	N.A.	N.A.
FdF Mosaico – Fondo Etico A, A1, C, C1	1,825%	MAX 85%	MAX 20%	MAX 65%

\* eventuale commissione di collocamento sull'importo sottoscritto a carico della SGR



**Tabella 4. Periodicità delle commissioni percepite dalla SGR per le Gestioni Collettive**

<b>Controparte</b>	<b>Periodicità</b>
Aberdeen	trimestrale
Black Rock	trimestrale
Fidelity Funds Sicav	trimestrale
Franklin Templeton	trimestrale
Parvest	trimestrale
Pimco Funds	mensile