

POLICY SUL CONFLITTO DI INTERESSI

Norme generali per la gestione dei conflitti di interessi

con decorrenza luglio 2019

INDICE

1 Introduzione	38
2 Disposizioni generali	38
3 Informazioni specifiche	39
3.1 Incentivi	39
3.2 Gestione del portafoglio da parte di HVB	39
3.3 Risoluzione delle banche e partecipazione dei creditori (Bail-in)	40

1 Introduzione

UniCredit Bank AG (nel prosieguo la »Banca«) presta servizi a clienti corporate e retail, così come a istituzioni finanziarie. La Banca è tenuta a rispettare gli interessi di tutti i clienti e a evitare conflitti, ove possibile. In conformità ai requisiti della legge tedesca sulla negoziazione di titoli (nel prosieguo »WpHG«), al Regolamento Delegato della Commissione (UE) 2017/565 del 25 aprile 2016 (»EC/2017/565«), al regolamento tedesco per le attività e l'organizzazione di servizi di investimento (»WpDVerOV«), agli orientamenti EBA sulla governance interna (»EBA/GL/2017/11«) e al Regolamento (UE) 2016/1011 del Parlamento Europeo e del Consiglio dell'8 giugno 2016 (»Benchmark Regulation«), la presente Policy definisce le misure implementate dalla Banca per identificare e gestire i conflitti di interesse. I dettagli possono essere forniti su richiesta.

La presente Policy sui conflitti di interesse è consultabile, nella sua versione più recente, sul sito web della Banca all'indirizzo <https://www.hypovereinsbank.de/portal?view=/de/footer/rechtliche-hinweise.jsp>

Conflitti di interesse ai sensi della presente Policy possono verificarsi tra gli interessi di un cliente da un lato e gli interessi

- della Banca,
- di altre società del Gruppo UniCredit,
- dei membri del consiglio di amministrazione della Banca,
- dei dipendenti della Banca e del Gruppo UniCredit,
- degli agenti con rapporti contrattuali con la Banca o di altre persone o parti correlate della Banca, dall'altro lato.

In aggiunta, possono verificarsi conflitti tra gli interessi divergenti di due o più clienti nell'ambito dei servizi forniti dalla Banca a detti clienti.

Nello specifico, possono verificarsi conflitti di interesse:

- nelle aree della consulenza in materia di investimenti e della gestione del portafoglio, derivanti dall'interesse proprio della Banca nella vendita di strumenti finanziari, specialmente dei prodotti del Gruppo UniCredit;
- dall'esecuzione da parte della Banca di ordini di titoli (e altri strumenti finanziari) senza alcuna istruzione legale;
- da attività di intermediazione assicurativa come agente collegato;
- dagli incentivi (es. commissioni di vendita/commissioni legate al portafoglio) ricevute da o versate da terzi in relazione a servizi di investimento e servizi accessori resi in favore dei clienti della Banca;
- dalla remunerazione, sulla base delle prestazioni, di dipendenti e agenti;
- dai rapporti commerciali della Banca con emittenti di strumenti finanziari, es. nel caso di un rapporto creditore/debitore, consulenze sulla strategia finanziaria aziendale, partecipazione ad offerte e accordi di collaborazione;
- dalla fornitura di raccomandazioni per gli investimenti su strumenti finanziari proposti per la vendita ai clienti nonché dalla fornitura di raccomandazioni sulle strategie di investimento (nel prosieguo, in generale »raccomandazioni di investimento«);
- dalle attività della Banca come amministratore (»amministratore« si riferisce alla persona che esercita il controllo sulla fornitura di un valore di riferimento) per i valori di riferimento pertinenti ai sensi della Benchmark Regulation, potendo conflitti di interesse emergere tra manager, dipendenti, persone controllate, collaboratori e utilizzatori;
- dall'ottenimento e uso di informazioni non di pubblico dominio;
- dalle negoziazioni in strumenti finanziari da parte dei dipendenti della Banca;
- dalla gestione di un internalizzatore sistematico;
- dall'operare come primary dealer in aste di acquisto e riacquisto di emittenti stati, sovranazionali e agenzie;

- nell'ambito dell' Investment Banking, conflitti di interesse possono verificarsi, ad esempio, tra la Banca e il cliente o tra clienti diversi se la Banca è incaricata da clienti che hanno interessi di business divergenti, cioè interessi che sono in conflitto l'uno con l'altro;
- nel corso della prestazione di servizi di consulenza e/o finanziamento ai clienti che intendono acquisire o cedere società o beni, ad esempio ove diversi investitori intendano acquisire la medesima società target;
- dai rapporti personali dei dipendenti della Banca o dei membri del suo consiglio di amministrazione, o di parti correlate
- dal fatto che le suddette persone operino come membri di consigli di sorveglianza e consultivi.

2 Disposizioni generali

Per evitare che interessi divergenti influiscano negativamente sugli interessi dei clienti nella prestazione, ad esempio, di servizi di consulenza, di esecuzione degli ordini, di gestione del portafoglio o di predisposizioni di raccomandazioni, la Banca ha impegnato se stessa e i suoi dipendenti al rispetto delle leggi e dei regolamenti applicabili e a raggiungere i più elevati standard etici. In ogni momento ci si attende un operato improntato all'integrità, diligenza ed onestà, un comportamento conforme alle leggi e professionale, il rispetto degli standard di mercato e, in particolare, la considerazione degli interessi dei clienti. Tali interessi sono sempre prioritari rispetto agli interessi della Banca e dei suoi dipendenti.

All'interno della Banca, una funzione indipendente di Compliance risponde direttamente al consiglio di amministrazione.

È diretta da un Responsabile di Compliance specificamente nominato. Tra le responsabilità della funzione Compliance, si ricordano l'identificazione, la prevenzione e la gestione dei conflitti di interesse, la prevenzione dell'abuso di informazioni privilegiate e dell'abuso di mercato.

Nell'identificare i conflitti di interesse risultanti dalla prestazione di servizi di investimento (accessori) o di altri servizi potenzialmente rilevanti per i conflitti, la Banca tiene conto, inter alia, del fatto che i propri dipendenti o altri soggetti direttamente o indirettamente collegati alla Banca:

- possano realizzare un utile finanziario o evitare una perdita a spese dei clienti,
- abbiano un interesse rispetto all'esito di un servizio fornito ai clienti o in una operazione effettuata per loro conto che si discosta dall'interesse dell'esito per i clienti
- abbiano un incentivo finanziario o di altro tipo per favorire gli interessi di un cliente o di un gruppo di clienti rispetto a quelli di altri clienti,
- svolgano le medesime attività di un cliente,
- ricevano o possano ricevere in futuro un incentivo da terzi, sotto forma di commissioni, remunerazione o altri benefit monetari o non monetari, in relazione a un servizio reso a un cliente, diversi dalle commissioni o remunerazione standard a favore della Banca per tale servizio.

Per l'identificazione e la prevenzione dei conflitti di interesse, la Banca ha implementato, inter alia, le seguenti misure:

- procedure organizzative a tutela degli interessi dei clienti per i servizi di consulenze in materia di investimenti, di offerte di titoli e gestione del portafoglio;
- regolamenti per l'accettazione e la concessione di incentivi, nonché per la loro comunicazione, o retrocessione al cliente se l'accettazione da parte della Banca non è giustificata;
- regolamenti in materia di »Sales Targets« e remunerazione. La Banca deve designare, implementare e monitorare i »Sales Targets« in modo che gli interessi dei clienti non siano impattati negativamente. A tal fine, la Banca mantiene un registro dei

- »Sales Targets« che facilita l'individuazione, la documentazione e il monitoraggio di potenziali conflitti di interesse causati dai »Sales Targets« nell'ambito della consulenza in materia di investimenti fornita. I sistemi di remunerazione della Banca sono disegnati in modo tale che la remunerazione dei dipendenti non interferisca con gli interessi dei clienti;
- creazione di aree di riservatezza implementando barriere informative, mediante la segregazione delle responsabilità e/o la segregazione fisica (»Chinese Walls«);
 - mantenimento di un »insider list« e di una »watch list« per agevolare il monitoraggio dei dati sensibili, la prevenzione dell'abuso di informazioni privilegiate e di altre informazioni rilevanti;– mantenimento di una »restricted list« di emittenti e titoli loro collegati per evitare potenziali conflitti di interesse nel Gruppo UniCredit limitandone le vendite, la negoziazione, la ricerca e altre attività di markets;
 - nell'ambito delle proprie attività di investment banking, la Banca ha implementato un processo di gestione dei conflitti di interesse con l'obiettivo di identificare, documentare ed eliminare potenziali conflitti il prima possibile, attraverso un registro dei conflitti;
 - se la Banca agisce come amministratore ai sensi della Benchmark Regulation, (cfr capitolo1), dovrà adottare le misure necessarie a evitare o risolvere ogni conflitto di interesse.
 - la banca mantiene un registro degli interessi esterni e di ogni ulteriore occupazione dei dipendenti
 - al fine di evitare conflitti di interesse del proprio management o del personale che detiene incarichi in società esterne al Gruppo UniCredit (ad esempio, una carica in un consiglio di sorveglianza), la Banca ha implementato un processo interno formale di approvazione per dette attività;
 - normative specifiche sono in essere in relazione alle partecipazioni della Banca in altre società, al fine di evitare conflitti di interesse nell'ambito della Banca
 - la Banca ha implementato linee guida interne su prezzi, collocamento ed distribuzione delle emissioni;
 - la Banca svolge costanti attività di controllo attraverso la funzione Compliance (es. monitoraggio costante delle attività della Banca e delle negoziazioni sui conti personali da parte dei dipendenti); in aggiunta, la Banca svolge attività di controllo attraverso la funzione Compliance sull'implementazione e sul rispetto dei requisiti regolamentari
 - la Banca mantiene politiche e procedure relative alle raccomandazioni studiate per evitare o gestire i conflitti con gli interessi dei soggetti a cui sono trasmesse tali raccomandazioni
 - la Banca ha processi dedicati per la valutazione e l'approvazione di nuovi prodotti;
 - la Banca fornisce formazione continua ai propri dipendenti;
 - la Banca ha in essere istruzioni operative interne, linee guida e politiche di compliance (es. linee guida per regali e spese di rappresentanza, principi guida per le operazioni personali in titoli e le operazioni immobiliari personali);
 - la Banca limita il flusso interno delle informazioni sulla base del principio »need to know«, ad esempio tramite limitazioni ai diritti di accesso ai sistemi informativi;
 - la Banca mantiene un sistema per la segnalazione di illeciti che consente ai dipendenti di UniCredit Bank AG, anche in forma anonima, di richiamare l'attenzione, tra gli altri, su comportamenti fraudolenti e reati finanziari;
 - la Banca ha definito una procedura di escalation, in caso non possa essere raggiunto un accordo sulla gestione dei conflitti di interesse tra le parti interne interessate, così come per il potenziale rischio reputazionale che può comportare l'escalation fino al Consiglio di Amministrazione.

La Banca ha implementato misure organizzative e amministrative ritenute sufficienti per assicurare che il rischio di interferenza con gli interessi dei clienti sia gestito ed evitato nella maggior parte dei casi. Ove le misure per evitare o gestire un conflitto di interesse non siano sufficienti ad assicurare, con ragionevole

fiducia, che sia evitato il rischio di danni agli interessi del cliente, la Banca deve astenersi dall'operazione che causa il conflitto. In circostanze molto limitate, la Banca comunica al cliente la natura generale e le fonti del conflitto di interesse, così come i rischi risultanti e le misure adottate per mitigare tali rischi, prima di procedere all'operazione, cosicché il cliente possa prendere una decisione informata con riferimento al servizio proposto. La comunicazione avviene solo ove non vi siano altre possibilità di soluzione del conflitto di interesse rilevato. Tale comunicazione deve tener conto della classificazione del cliente come cliente retail, cliente professionale o controparte qualificata. La comunicazione deve essere effettuata in modo esaustivo, ma in una forma idonea a preservare il segreto commerciale, il segreto bancario e, ove applicabile, la protezione prevista dalla legge tedesca sulla tutela dei dati nei confronti degli altri clienti.

Al Capitolo 3 sono riportate ulteriori informazioni.

3 Informazioni specifiche

3.1 Incentivi

Gli incentivi ai sensi della presente policy sono commissioni, remunerazioni altri benefit monetari o non monetari nonché la fornitura di analisi e ricerca in materia di investimenti.

Qualora la Banca riceva incentivi a tantum o su base continuativa con riferimento ai Servizi forniti ai clienti, deve informare i clienti interessati su base individuale, prima che ogni transazione venga conclusa e almeno una volta all'anno, dell'importo effettivo degli incentivi ricevuti o concessi.

La Banca indica sia gli incentivi monetari (es. commissioni e commissioni di follow-up) sia gli incentivi non monetari (es. inviti a eventi formativi) al cliente. Gli incentivi non monetari ricevuti o forniti dalla Banca in relazione ai Servizi a favore di un cliente sono stimati e comunicati separatamente. Gli incentivi non monetari consistono in materiali informativi sui prodotti, analisi, eventi formativi, iniziative dedicate ai clienti o supporto tecnico.

La Banca fornisce ai propri clienti informazioni dettagliate su richiesta in merito agli incentivi monetari e non monetari.

3.2 Gestione del portafoglio da parte di HVB

Ai sensi del contratto di gestione del portafoglio da parte di HVB, il cliente delega l'amministrazione di titoli, conti e materie prime, ivi comprese le decisioni in merito all'acquisto e vendita di strumenti finanziari, materie prime e cambi, alla Banca quale proprio gestore degli attivi. Ciò implica che, nel quadro dei principi di investimento e sulla base di uno specifico profilo di investimento concordato con il cliente, la Banca assume le decisioni in merito all'acquisto e vendita di strumenti finanziari, materie prime e cambi senza ricevere il consenso del cliente per ciascuna operazione. Questa situazione rischia di accentuare un conflitto di interessi esistente o di crearne uno nuovo. La Banca contrasta tali rischi tramite idonee misure organizzative, procedurali e contrattuali.

Può essere nell'interesse della Banca acquistare degli strumenti finanziari nel quadro della gestione di portafogli da parte di HVB ove la Banca tragga benefici speciali da tale acquisto. Per gestire detto rischio

- la gestione di portafogli da parte di HVB è separata, dal punto di vista organizzativo, dalle attività di investment banking, trading desk e proprietary trading;
- la gestione di portafogli da parte di HVB è indipendente rispetto alle proprie decisioni di investimento;
- in relazione ai servizi di gestione di portafogli da parte di HVB, la Banca non può accettare o trattenerne benefit da parte di terzi; i benefit non monetari possono essere accettati, in via eccezionale, solo se di lieve entità, in grado di aumentare la qualità dei

servizi, di natura ed entità tale da non inficiare il migliore interesse del cliente non-ché chiaramente comunicati al cliente prima che il servizio venga fornito;

- la Banca retrocede ai clienti ogni benefit monetario pagato da terzi nel quadro dei servizi di gestione di portafogli da parte di HVB non appena ragionevolmente possibile dopo averli ricevuti; la Banca informa i clienti di eventuali commissioni, remunerazioni o benefit monetari che ha loro retrocesso, ad esempio tramite i rendiconti periodici trasmessi ai clienti;
- la gestione di portafogli da parte di HVB non prevede l'acquisto di strumenti finanziari emessi dal Gruppo UniCredit, fatti salvi i derivati utilizzati per finalità di copertura.

Un altro conflitto di interessi tipico nel quadro della gestione di portafogli da parte di HVB potrebbe derivare da accordi di remunerazione correlati alle performance. In questo quadro esiste il rischio che il dipendente della Banca responsabile della gestione del portafoglio assuma rischi sproporzionati per ottenere la maggior performance possibile, che comporta, un incremento della retribuzione.

Tale fattore è gestito:

- mediante la segregazione organizzativa delle funzioni addette alle consulenze in materia di investimenti e delle funzioni addette alla gestione di portafogli da parte di HVB;
- non allocando gli utili all'unità di gestione di portafogli;
- mediante un monitoraggio dell'allocazione interna e della performance di tutti i portafogli di gestione degli attivi;
- mediante un controllo attento, dal punto di vista dei rischi e della performance, della strategia di gestione del portafoglio/dei portafogli modello.

Al fine di generare provvigioni elevate relative alle operazioni, potrebbe essere nell'interesse della Banca realizzare un utile elevato in operazioni di gestione di portafogli o ancora di selezionare sedi di esecuzione che offrono le provvigioni più elevate.

Per contrastare tale rischio sono applicate le seguenti misure:

- viene offerto solo un modello di prezzo fisso (senza provvigioni legate alle operazioni);
- al fine di ottenere la migliore esecuzione possibile degli ordini di un cliente, sono stati definiti e implementati dei principi per le operazioni in strumenti finanziari

3.3 Risoluzione delle banche e partecipazione dei creditori (Bail-in)

In risposta ad esperienze maturate nel corso della crisi finanziaria del 2008, molti Stati hanno varato norme e regolamenti riguardo ai quali le banche a rischio di default potessero essere debitamente chiuse senza costi per i contribuenti. Ciò comporta che gli azionisti e creditori della banca possano essere potenzialmente chiamati a partecipare alle perdite in caso di risoluzione della banca. L'obiettivo è di agevolare la risoluzione o la liquidazione di una banca senza ricorrere all'uso di fondi pubblici.

La Base giuridica per le relative procedure e misure di risoluzione è la Bank Recovery and Resolution Directive («BRRD»), Regolamento (UE) N, 806/2014 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 15 Luglio 2014, che istituisce norme e procedure uniformi per la risoluzione di istituti di credito e di talune società di investimento nel quadro del Meccanismo di vigilanza unico (Single Resolution Mechanism) e di un Fondo di risoluzione unico (Single Resolution Fund) (il «Regolamento SRM»), e per la Germania la legge sul recupero e la risoluzione di Istituzioni e Gruppi finanziari (Sanierungs- und Abwicklungsgesetz, «SAG»).

Se tutte le condizioni sono soddisfatte, l'autorità di risoluzione nazionale incaricata può adottare, prima dell'insolvenza, azioni risolutive di ampia portata che possono avere un effetto negativo sugli azionisti e creditori della Banca, ad esempio nella forma di una partecipazione dei creditori (anche detto «Bail-in»)

Potenzialmente impattati da un bail-in sono gli azionisti e i creditori della Banca, cioè le persone che detengono strumenti finanziari emessi dalla Banca (ad esempio azioni, obbligazioni o certificati) o che, come controparte contrattuale della Banca, vantano un credito contrattuale nei confronti della Banca (ad esempio, alcuni depositi o transazioni individuali nell'ambito di un accordo quadro per transazioni in derivati finanziari).

L'impatto dell'azione di risoluzione denominata bail-in su un'azionista o creditore dipende dalla misura imposta e dalla classe a cui appartengono gli strumenti finanziari o i crediti. Nell'ambito del bail-in, gli strumenti finanziari e i crediti vengono assegnati a classi differenti e registrati per passività in base a una classifica stabilita per legge (la cosiddetta responsabilità a cascata).

Ulteriori informazioni sulle possibili azioni di risoluzione, e in particolare sul bail-in e la responsabilità a cascata, sono consultabili nella «Nota sulla risoluzione delle banche e la partecipazione dei creditori (bail-in)» disponibile in forma stampabile presso ogni filiale della Banca e sul sito Internet della Banca all'indirizzo www.hypovereinsbank.de/banke-nabwicklung, o ancora sul sito Internet German Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Federal Financial Supervisory Authority, «BaFin»). https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/BA/mb_haftungskaskade_bankenabwicklung.html

La Banca gestisce il possibile conflitto di interesse derivante dai propri interessi nell'emissione e nella vendita di prodotti a cui il bail-in può essere applicabile e la potenziale conseguente partecipazione degli azionisti o dei creditori nella risoluzione della Banca attraverso misure quali la comunicazione agli investitori, la valutazione di idoneità, un processo di approvazione preliminare per nuovi prodotti, così come un'adeguata formazione del personale di vendita responsabile della gestione della relazione con il cliente.