



STRATEGIA DI GESTIONE DEGLI INCENTIVI

N° B.3	Approvato con delibera del Consiglio di Amministrazione del 03/08/2011	Data di efficacia: 03/08/2011
--------	--	-------------------------------

INDICE

1 STRATEGIA DI GESTIONE DEGLI INCENTIVI3

1 STRATEGIA DI GESTIONE DEGLI INCENTIVI

La normativa MiFID definisce come incentivi (*inducements*) i compensi, le commissioni o le prestazioni non monetarie pagate o ricevute in relazione alla prestazione di un servizio di investimento o accessorio.

Simgest, secondo la normativa MiFID recepita dal Regolamento Intermediari CONSOB art. 52, al fine di garantire il rispetto dell'obbligo di non percepire/pagare incentivi non consentiti dalla normativa, adotta appropriate disposizioni organizzative (procedure da seguire e misure da adottare) per presidiare la corretta e costante individuazione degli incentivi.

Per quanto riguarda gli incentivi fino ad ora percepiti, Simgest ha:

- effettuato la “mappatura” delle attuali competenze ricevute/ pagate, per inquadrarle in una delle tipologie previste dalla normativa;
- definito e avviato le azioni correttive necessarie, in presenza di fattispecie non ammissibili.

Simgest, al fine di assolvere gli obblighi sulla trasparenza nei confronti della Clientela, rende noto al cliente il meccanismo della retrocessione delle commissioni, comunicandogli poi all'atto della sottoscrizione o dell'acquisto dello strumento/prodotto/servizio la misura delle eventuali commissioni di collocamento e/o di servizio percepite dalla Società Prodotto.

In particolare, a fronte della prestazione del servizio di collocamento la Simgest riceve una commissione dalle Società Prodotto commisurata agli strumenti/prodotti/servizi collocati.

La retrocessione delle commissioni di collocamento è volta specificamente a remunerare l'attività distributiva di Simgest, la quale offre al cliente l'opportunità di accedere ad un ampio ventaglio di strumenti/prodotti/servizi affiancandogli durante la delicata fase promozionale un promotore finanziario che è in grado di fornirgli tutta la necessaria assistenza, fra l'altro illustrandogli preventivamente le caratteristiche degli strumenti/prodotti/servizi offerti e verificando poi l'appropriatezza, ove possibile in base alle informazioni fornite dal cliente, delle operazioni e dei servizi prescelti, avvalendosi di uno strumento messo appositamente a sua disposizione da Simgest per coniugare l'utilità a favore del cliente del servizio fuori sede con l'apporto professionale del promotore finanziario.

Le commissioni di servizio sono invece dirette specificamente a remunerare la cura continuativa che Simgest presta fuori sede ai bisogni finanziari del cliente, attraverso un promotore finanziario a lui dedicato che si rende disponibile a richiesta, unendo la forte utilità per il cliente del servizio fuori sede al qualificato ed essenziale rapporto professionale del promotore finanziario.

Simgest renderà disponibile sul sito internet www.simgest.it, nella apposita sezione MiFID, la policy aggiornata relativa alla gestione degli incentivi.