



Sintesi della politica di prestazione dei servizi di investimento (Investment Policy)



Disposizioni generali

La Banca Nazionale del Lavoro S.p.A. (“BNL”), capitale sociale di € 2.076.940.000,00 interamente versato, codice fiscale, partita IVA e numero di iscrizione del Registro delle Imprese di Roma 09339391006, ha la propria sede legale e Direzione Generale in Roma, Via V. Veneto 119.

BNL è iscritta all’Albo delle banche ed è capogruppo del gruppo bancario BNL iscritto all’Albo dei gruppi bancari presso la Banca d’Italia. BNL è soggetta ad attività di direzione e coordinamento di BNP Paribas S.A. - Parigi.

Sito internet: www.bnl.it

Finalita’

L’Investment Policy di BNL è redatta ai sensi del Regolamento Intermediari della Consob n. 16190 del 29.10.2007 e ha la finalità di illustrare ai Clienti e ai potenziali Clienti di BNL la politica di prestazione dei servizi di investimento adottata dalla Banca, esplicitandone le modalità di offerta attraverso i propri canali di distribuzione.

Per avvalersi dei servizi e delle attività d’investimento offerti da BNL e illustrati nel presente documento i Clienti sottoscrivono un contratto quadro, denominato “Contratto Unico per la Prestazione dei Servizi di investimento ed Accessori” disponibile presso la rete BNL o sui siti internet www.bnl.it e www.e-family.it.

Il presente documento integra l’informativa pre-contrattuale predisposta dalla Banca. Qualunque aggiornamento apportato dallo stesso ai contenuti del presente documento sarà reso disponibile ai Clienti presso la rete BNL o sul sito internet www.e-family.it

I Servizi di Investimento offerti da BNL

BNL offre ai propri Clienti o potenziali Clienti i seguenti servizi di investimento:

- > consulenza in materia di investimenti
- > ricezione e trasmissione degli ordini
- > esecuzione degli ordini per conto dei clienti
- > collocamento
- > negoziazione per conto proprio

Ai sensi dell’art. 1 del D.Lgs 24/2/98 n. 58 si deve intendere:

- > per consulenza in materia di investimenti, la prestazione di raccomandazioni personalizzate al cliente, dietro sua richiesta o per iniziativa della Banca, riguardo a una o più operazioni relative ad un determinato strumento finanziario. La raccomandazione è personalizzata, quando è presentata come adatta per il cliente ed è basata sulla considerazione delle caratteristiche del cliente. Una raccomandazione non è personalizzata se viene diffusa al pubblico mediante canali di distribuzione;

- per ricezione e trasmissione degli ordini, il servizio mediante il quale la Banca, ricevuti gli ordini su strumenti finanziari inoltrati dalla clientela, li trasmette ad altro intermediario abilitato per la loro esecuzione;
- per esecuzione degli ordini per conto dei clienti, il servizio mediante il quale la Banca, ricevuti gli ordini su strumenti finanziari inoltrati dalla clientela, li negozia direttamente nei mercati finanziari;
- per collocamento e/o sottoscrizione, la distribuzione di strumenti finanziari, nell'ambito di un'offerta standardizzata, sulla base di un accordo con l'emittente (o offerente);
- per negoziazione per conto proprio, l'attività di acquisto e vendita di strumenti finanziari, in contropartita diretta e in relazione a ordini dei clienti, nonché l'attività di market maker.

Le modalità di offerta dei servizi e delle attività di investimento in BNL

I servizi e le attività di investimento di BNL sono prestati nel rispetto delle regole di condotta contenute nel Regolamento Consob n. 16190 del 29/10/2007 e dal Regolamento congiunto della Banca d'Italia e della Consob del 29/10/2007.

In particolare, il modello organizzativo di BNL prevede una diversificazione dell'offerta di servizi di investimento in funzione del canale di distribuzione, delle modalità di prestazione e della tipologia di strumenti finanziari oggetto di offerta.

Con riferimento ai canali di distribuzione, in particolare, BNL presta i servizi seguendo una modalità che prevede l'offerta del servizio di consulenza in via congiunta agli altri servizi di investimento presso i canali tradizionali della Banca (che prevedono la contestuale presenza fisica di intermediario e cliente) . Agenzie, Centri Private, Filiali Corporate e Sedi Grandi Patrimoni.

BNL presta alla propria clientela il servizio di consulenza basandosi sulle informazioni ricevute dagli stessi, in termini di esperienza e conoscenza, situazione finanziaria e obiettivi di investimento. La prestazione del servizio di consulenza comporta la valutazione di adeguatezza degli ordini ricevuti dai clienti o delle raccomandazioni fornite dalla Banca e quindi la verifica della loro rispondenza al profilo finanziario dei clienti definito in base alle informazioni ricevute (mediante compilazione di un apposito questionario).

Attraverso i canali remoti (che non prevedono la contestuale presenza fisica delle parti - identificati nelle c.d. tecniche a distanza - Call Center (Telebanca) e Trading On Line (www.e-family), il cliente può operare solo su propria iniziativa, senza potersi avvalere del servizio di consulenza, non previsto per questa tipologia di modalità operativa. Gli adempimenti obbligatori applicati su detti canali prevedono la valutazione di appropriatezza degli ordini ricevuti dai clienti e quindi la verifica della loro rispondenza ai requisiti di esperienza e conoscenza in materia finanziaria dei clienti.

Il modello organizzativo di offerta del servizio di consulenza . sopra descritto - è derogabile alla presenza di determinate fattispecie, debitamente documentate e formalizzate nelle procedure interne della Banca. In particolare esse riguardano limitate tipologie di attività operative e specifiche categorie di clienti .

La prestazione dei Servizi di Investimento In BNL

La Profilazione dei clienti

Al fine di raccomandare i servizi di investimento e gli strumenti finanziari più adatti ai Clienti o potenziali Clienti, BNL prevede un apposito Questionario per la definizione del profilo finanziario del Cliente che è volto a raccogliere le informazioni necessarie a valutare:

- a) la conoscenza e l'esperienza in materia di investimenti
- b) la situazione finanziaria
- c) gli obiettivi di investimento

Dette informazioni includono tutti gli elementi che consentono di attribuire al Cliente un profilo di investimento. Nel caso in cui il Cliente non intenda fornire le informazioni necessarie a una corretta profilazione, la Banca non può prestare il servizio di consulenza.

BNL valuta l'adeguatezza dei prodotti di investimento consigliati in base ai profili risultanti dal Questionario e alle altre informazioni a sua disposizione relative alla situazione finanziaria e all'operatività pregressa del Cliente, ove disponibile.

La profilazione si riferisce . di norma - al singolo cliente. Nel caso in cui un rapporto riguardi più soggetti cointestatarî (anche con facoltà di compiere operazioni separatamente), la profilazione si riferisce ad un profilo unitario di cointestazione, ottenuto mediante la compilazione di un questionario riferito non ai singoli clienti cointestatarî, bensì al rapporto di cointestazione. Le informazioni e le avvertenze formulate dalla Banca . ad esempio, con riferimento alle singole operazioni - in tema di incentivi, adeguatezza/appropriatezza, conflitti di interesse hanno effetto nei confronti di tutti i cointestatarî, anche se rese nei confronti di un singolo cointestatarîo.

La Classificazione dei prodotti di investimento

A tutti i prodotti di investimento di BNL sono attribuiti specifici livelli di rischio, sulla base dei quali la Banca ne effettua l'abbinamento al profilo di esperienza e conoscenza e al profilo di investimento dei Clienti. L'attribuzione del profilo di rischio a ciascun prodotto è garantita da un Comitato di Validazione Nuovi Prodotti, che ne valuta la conformità alle norme e le modalità di distribuzione.

La valutazione di adeguatezza

Ai sensi dell'art. 40 del Regolamento Intermediari Consob n. 16190 la valutazione di adeguatezza degli ordini ricevuti dai Clienti o delle raccomandazioni fornite dalla Banca può avere il seguente esito:

- positivo

In tal caso la Banca può procedere nell'esecuzione dell'operazione;

- negativo

in tal caso si possono verificare le seguenti alternative:

a) qualora l'esito negativo . inadeguatezza dell'operazione - riguardi prodotti emessi dal Gruppo BNP Paribas o prodotti emessi da terzi e collocati in via esclusiva da BNL la Banca non potrà procedere nell'esecuzione dell'operazione;

b) qualora l'esito negativo . inadeguatezza dell'operazione - riguardi prodotti emessi da terzi, BNL concluderà con detto giudizio l'offerta del servizio di consulenza abbinato agli altri servizi di investimento e informa il cliente di tale circostanza. Quest'ultimo, se intende comunque dar corso all'operazione, potrà procedere di sua iniziativa nell'ambito degli altri servizi di investimento, al di fuori della consulenza. In questa circostanza il cliente prende atto e accetta che l'operazione venga sottoposta alla verifica di appropriatezza , cioè alla valutazione del livello di esperienza e conoscenza che il cliente ha di comprendere i rischi che lo strumento o il servizio di investimento richiesti comportano. Nel caso lo strumento o il servizio non risultino appropriati per il cliente o potenziale cliente BNL provvede ad informarlo prontamente di tale situazione.

Ai fini della valutazione di adeguatezza tutte le operazioni richieste dal Cliente o proposte dalla Banca sono valutate in base al livello di rischiosità del prodotto, al profilo di investimento del cliente, alla dimensione e alla frequenza dell'operazione.

Con riferimento al parametro di dimensione, BNL verifica che la singola operazione risulti adeguata con riferimento alla ricchezza complessiva del Cliente e alla rischiosità del prodotto.

Detta ricchezza, in caso di Cliente singolo include, oltre alle giacenze a lui direttamente riconducibili, anche quelle riferite a rapporti di cui quest'ultimo è cointestatario. In caso di rapporti cointestati, la ricchezza considerata include, oltre alle giacenze direttamente riconducibili al rapporto cointestato, anche quelle riferite ai rapporti di ciascun cointestatario.

Il patrimonio di riferimento così calcolato può essere modificato mediante apposita dichiarazione da parte dell'investitore.

Con riferimento al parametro di frequenza, qualora il Cliente disponga una serie di operazioni ancorché di per se singolarmente adeguate, BNL verifica che la frequenza giornaliera, mensile e annuale con la quale tali operazioni sono state effettuate risulti complessivamente adeguata al profilo di investimento del Cliente.

La politica degli incentivi di BNL

Ai sensi dell'art. 52 del Regolamento Intermediari Consob n. 16190 , BNL può versare o percepire compensi o commissioni o prestazioni non monetarie da terzi o da chi agisce per conto di questi, a condizione che:

- a) siano compatibili con l'obbligo di servire al meglio gli interessi dei suoi Clienti
- b) siano volti ad accrescere la qualità dei servizi dalla Banca prestati.

Con riferimento al servizio di collocamento e all'attività di distribuzione di strumenti e prodotti finanziari di tipo bancario e assicurativo, l'ammontare degli incentivi che vengono corrisposti alla Banca direttamente dalle Società di Gestione/Compagnie di Assicurazione è di norma determinato in percentuale dei costi e delle commissioni applicate al Cliente dalla Società emittente ovvero, limitatamente ai prodotti finanziari assicurativi collocati prima dell'entrata in vigore della normativa MIFID+anche dalla Società di Gestione dei fondi al cui rendimento è collegato il prodotto stesso. Tali importi sono variabili in relazione a ciascuno strumento o prodotto finanziario.

La percezione di incentivi da parte di BNL trova giustificazione nell'incremento della qualità dei servizi. Detto incremento consiste, in particolare, nello svolgimento di tutte le attività di assistenza e supporto prestate alla Clientela in fase di vendita e successivamente alla vendita dei prodotti finanziari.

Dette attività sono rappresentate, tra l'altro, in fase di vendita, dall'illustrazione delle caratteristiche del prodotto e dall'assistenza nella compilazione e consultazione della relativa documentazione informativa/contrattuale; in fase post vendita, dalla valorizzazione aggiornata del patrimonio del Cliente, dalla lista delle movimentazioni effettuate, dal supporto e dall'assistenza nella valutazione della performance, dall'assistenza nella interpretazione e valutazione delle comunicazioni periodiche sui prodotti.

La seguente tabella riporta, per le principali tipologie di prodotti di investimento, la misura massima delle commissioni percepite da BNL per lo svolgimento delle sopra indicate attività. Le commissioni sono espresse in percentuale dei costi complessivi pagati dalla Clientela alle Società:

	Retrocessione commissioni	
	ingresso / sottoscrizione	mantenimento / gestione
PRODOTTI DI RISPARMIO GESTITO		
Gestioni Patrimoniali	Max 100%	Max 75%
Fondi e Sicav		
PRODOTTI FINANZIARI DI TIPO ASSICURATIVO		
Polizze Index Linked	Max 70%	Max 70%
Polizze Unit Linked		
Polizze tradizionali (Ramo I e V)		