

POLITICA IN TEMA DI GESTIONE DEGLI INCENTIVI

Innovazione Finanziaria Sim S.p.A.

*Approvata dal consiglio d'amministrazione
in data 26.07.2024
Versione 9.0*

AGGIORNAMENTI

Responsabile	Data	Versione	Oggetto Modifica
Amministratore Delegato	27/06/2016	1.0	Approvazione e primo rilascio
Amministratore Delegato	30/01/2017	2.0	Modifica paragrafo “La Società”
Amministratore Delegato	20/12/2017	3.0	Aggiornamento e terzo rilascio
Amministratore Delegato	17/12/2018	4.0	Aggiornamento e quarto rilascio
Amministratore Delegato	27/04/2020	5.0	Aggiornamento mappatura incentivi e quinto rilascio
Amministratore Delegato	22/06/2021	6.0	Aggiornamento mappatura incentivi e sesto rilascio
Amministratore Delegato	19/07/2022	7.0	Aggiornamento §§ A.1.3, B.1.2 e mappatura incentivi
Amministratore Delegato	27/07/2023	8.0	Aggiornamento Mappatura Incentivi
Amministratore Delegato	26/07/2024	9.0	Aggiornamento e nono rilascio

INDICE

A.	INTRODUZIONE	4
1.1	La Società	4
1.2	Modalità di prestazione del servizio di investimento – tipologia di clientela	4
1.3	Fonti normative primarie	5
1.4	Cosa sono gli incentivi.....	5
1.5	Finalità del presente documento	6
B.	MAPPATURA DEGLI INCENTIVI E ESAME DI AMMISSIBILITÀ	7
1.1	Incentivi ricevuti.....	7
1.2	Incentivi corrisposti	8
C.	PRESIDI ORGANIZZATIVI	8
D.	MONITORAGGIO	10
E.	AGGIORNAMENTO	10

A. INTRODUZIONE

1.1 La Società

Innovazione Finanziaria Sim S.p.A. (la “SIM” o la “Società”) con sede legale in Milano, via F. Casati, 1/A, e sedi operative in Milano, via Desenzano, 2, e in Cagliari prolungamento via Igola, snc, Zona Industriale Est, con numero di iscrizione al Registro delle imprese di Milano, C.F. e P.I. n. 09150670967, con capitale sociale di Euro 2.000.000 interamente versato, con socio unico e soggetta alla direzione e coordinamento di Multiply Group S.p.A.

La SIM è una società di intermediazione mobiliare con sede in Italia che svolge il servizio di collocamento senza impegno irrevocabile nei confronti dell'emittente di cui all'art. 1, co. 5, lett. c-*bis*) del D.lgs. n. 58 del 1998 tramite il sito Internet www.fondionline.it (il “Sito”), e il servizio accessorio di custodia e amministrazione di strumenti finanziari ai sensi dell'Allegato 1, Sezione B), punto 1) del medesimo decreto. La Società è iscritta all'albo delle Sim con il n. 291, delibera Consob n. 19510/2016, è iscritta alla sez. D del RUI con il n. D000546007 dal 1° aprile 2016, e aderisce al Fondo Nazionale di Garanzia con il n. SIM0440.

Tramite il Sito, la SIM offre, in aggiunta al servizio di investimento descritto poc'anzi, un servizio di comparazione di Fondi Comuni di Investimento, Sicav e Fondi Pensione Aperti accessibile a tutti gli utenti Internet ed un servizio di presentazione e promozione di prodotti assicurativi per conto di compagnie assicurative.

La SIM svolge inoltre l'attività di promozione e collocamento di servizi e prodotti bancari, assicurativi e di finanziamento nei limiti e con i requisiti imposti dalla normativa di settore ad essa applicabile (“Servizio FEC”).

1.2 Modalità di prestazione del servizio di investimento – tipologia di clientela

Il modello di *business* della SIM si caratterizza per la assoluta neutralità della stessa nel processo distributivo di Fondi Comuni di Investimento, SICAV (gli “OICR”) e Fondi Pensione Aperti (“FPA”). La SIM, infatti, per il tramite del proprio sito www.fondionline.it si propone alla clientela come il luogo su cui confrontare, sulla base di parametri di ricerca liberamente impostati dall'utente, una pluralità di prodotti di investimento di tipo omogeneo. La SIM non effettua alcuna attività di consulenza a favore del cliente, neppure impiega tecniche di tipo commerciale per mettere in evidenza un prodotto piuttosto che un altro.

La SIM inoltre offre al soggetto che abbia deciso di sottoscrivere un contratto di collocamento e di custodia ed amministrazione una serie di servizi accessori di tipo amministrativo che consentono al cliente di accedere e/o acquisire in via continuativa e su base individuale copia della documentazione riferita al rapporto contrattuale.

La SIM presta la propria attività in forza di convenzioni di collocamento perfezionate direttamente con le società prodotto o in qualità di sub-collocatore di collocatori principali. La SIM, per il tramite del proprio sito Internet www.fondionline.it, consente al pubblico di avere la visibilità e di poter effettuare delle comparazioni con riguardo alla quasi totalità della gamma di Fondi Comuni di Investimento e SICAV ammessi alla commercializzazione in Italia destinati alla clientela al dettaglio. Tramite lo stesso

mezzo è possibile la comparazione di numerosi Fondi Pensione Aperti (FPA). Innofin, per il tramite del proprio sito, consente a tutti coloro che abbiano perfezionato un contratto di Collocamento con la SIM, di: 1) acquistare o vendere quote o azioni emessi dalle citate società prodotto; 2) disporre di un servizio continuativo di rendicontazione e supporto tecnologico; 3) avere sempre a disposizione per l'eventuale acquisizione su supporto duraturo, tutta la contrattualistica afferente la relazione del cliente con Innofin, tutta la rendicontazione periodica dovuta per legge dall'intermediario al collocatore, tutte le comunicazioni afferenti le disposizioni ricevute dal cliente. In tal modo il cliente in qualsiasi momento, tramite un solo canale Internet, potrà avere la piena ed aggiornata visibilità dei propri investimenti.

Il Servizio di investimento prestato da Innofin al cliente è a titolo sostanzialmente gratuito, tenuto conto di quanto comunque precisato al paragrafo B), in quanto il cliente non corrisponde alla SIM alcun corrispettivo né per il contratto di collocamento né per quello accessorio di custodia ed amministrazione né per tutte le funzionalità (di tipo consultivo conoscitivo) di carattere preventivo (analisi e confronto degli OICR) o post vendita (rendicontazione, reportistica, eventuali newsletter et alia) che la SIM mette a disposizione del cliente.

La SIM al contrario percepisce un compenso (cd. retrocessione / incentivo) da parte delle società prodotto o dai collocatori con cui Innofin ha in essere una convenzione di collocamento o un accordo di sub-distribuzione.

1.3 Fonti normative primarie¹

A **livello comunitario**, il legislatore ha disciplinato la materia degli incentivi nell'art. 24 della direttiva 2014/65/UE (c.d. MiFID II) e relativa disciplina di attuazione.

Vi sono poi le Q&A “on MiFID II and MiFIR Investor Protection Topics” dell'ESMA.

A **livello nazionale** la disciplina sugli incentivi è contenuta nel Regolamento Intermediari, adottato dalla CONSOB con delibera n. 20307 del 15 febbraio 2018 (di seguito anche “**Regolamento Intermediari**”), come successivamente modificato e integrato. In particolare, il Titolo V, Parte II, Libro III, Regolamento Intermediari, disciplina la materia degli incentivi, con riferimento ai servizi di investimento e ai servizi accessori.

1.4 Cosa sono gli incentivi

Le disposizioni normative sugli incentivi si sostanziano in una **generale preclusione** circa la possibilità per gli intermediari di ricevere (o offrire) pagamenti o altri benefici connessi alla prestazione dei servizi di investimento e/o accessori. In particolare, sono soggette alla disciplina sugli “incentivi” (dal termine inglese *inducement*) tutte le tipologie di competenze, commissioni e prestazioni non monetarie

¹ Considerata la rilevanza e la complessità dell'argomento, inoltre, sono stati emanati in materia numerosi documenti interpretativi sia della normativa comunitaria che nazionale e pareri con l'obiettivo di favorire un approccio uniforme nell'interpretazione e nell'applicazione della disciplina medesima da parte degli intermediari.

ricevute/corrisposte da qualsiasi soggetto diverso dal cliente o da una persona che agisca per conto di questi. In linea generale qualsiasi incentivo ricevuto o corrisposto dalla SIM è vietato salve le **specifiche e tassative eccezioni** previste.

Tali eccezioni, e la possibilità per l'intermediario di ricevere e/o corrispondere incentivi, si verificano quando gli incentivi:

- a) abbiano lo scopo di accrescere la qualità del servizio fornito al cliente;
- b) non pregiudichino l'adempimento dell'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse del cliente.

L'esistenza, la natura e l'importo dei pagamenti o dei benefici o, qualora l'importo non possa essere accertato, il metodo di calcolo di tale importo, devono essere comunicati chiaramente al cliente, in modo completo, accurato e comprensibile, prima della prestazione del servizio di investimento o del servizio accessorio (c.d. informativa precontrattuale). L'intermediario, inoltre, ove del caso, 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.

Gli obblighi in materia di incentivi 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.

1.5 Finalità del presente documento

Innofin SIM S.p.A., con il presente documento intende descrivere la politica interna di rilevazione e gestione degli incentivi pagati/percepiti nel corso della prestazione dei servizi di investimento e/o accessori (c.d. "**Politica di gestione degli incentivi**" o "**Policy**").

In ossequio alla normativa di riferimento, inoltre, la SIM nella presente Policy 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:**

- tenendo un elenco interno di tutti i compensi, commissioni e benefici non monetari ricevuti da o pagati a terzi in relazione alla prestazione di servizi di investimento o accessori e registrando il modo in cui i compensi, commissioni e benefici non monetari pagati o ricevuti dalla SIM migliorino la qualità dei servizi prestati ai clienti (cfr. in particolare la "mappatura degli incentivi");
- registrando 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.

B. MAPPATURA DEGLI INCENTIVI E ESAME DI AMMISSIBILITÀ

La Società ha predisposto la mappatura degli incentivi (in calce al presente documento) con l'obiettivo di individuare, a fronte del servizio di investimento erogato e dell'assenza di fornitura di ricerca in materia di investimenti da parte di terzi, le tipologie di commissioni percepite/pagate e ricondurre tali commissioni alle corrispondenti fattispecie previste dalla MiFID II (art. 24, par. 9 della Direttiva) e, in particolare, dal Capo I, Titolo V, Parte II, Libro III, Regolamento Intermediari.

Nello svolgimento delle attività di identificazione degli incentivi, la Società ha utilizzato il seguente approccio metodologico:

- a) il servizio di investimento offerto a fronte del quale la commissione viene percepita;
- b) la tipologia e la descrizione della commissione;
- c) i soggetti coinvolti nel servizio offerto;
- d) l'importo e/o le modalità di calcolo della commissione;
- e) le informazioni relative al *test* di ammissibilità e le indicazioni circa le modalità con le quali valutare la legittimità degli incentivi.

1.1 Incentivi ricevuti

A fronte dei servizi e delle attività prestati dalla SIM vi sono dei costi che sono a carico e pagati direttamente dal cliente e come tali sono **legittimi in sé** in quanto rientrano nelle fattispecie di cui al Capo I, Titolo V, Parte II, Libro III del Regolamento Intermediari.

Si tratta in particolare di quelle somme:

- a) pagate direttamente dal cliente che rendono possibile la prestazione dei servizi o sono necessari a tal fine, come ad esempio i costi di custodia, le commissioni di regolamento e cambio, i prelievi obbligatori o le spese legali, e che, per loro natura, non possono entrare in conflitto con il dovere dell'impresa di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei suoi clienti;
- b) che la SIM percepisce dalla società prodotto o dal collocatore terzo, con cui ha in essere un accordo di distribuzione, come compenso per il servizio di collocamento prestato attraverso il sito www.fondionline.it. In dettaglio, alla SIM viene riconosciuta una quota parte delle commissioni di gestione pagate dall'OICR alla società di gestione e da questa girata al collocatore oppure dal gestore del FPA.

Detta commissione potrebbe essere infine differenziata a seconda della classe sottoscritta dal cliente dell'OICR o FPA.

Al riguardo, tenuto conto delle modalità con cui viene prestato il servizio di investimento, la SIM non ritiene che la percezione delle citate retrocessioni ostacoli l'adempimento da parte della stessa dell'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale nel miglior interesse del cliente. Infatti, nel rispetto della disciplina di settore gli incentivi:

- a) sono giustificati dalla prestazione al cliente di un servizio aggiuntivo, proporzionale agli incentivi ricevuti quale l'accesso, a un prezzo competitivo, ad una vasta gamma di OICR e FPA di soggetti terzi che non hanno stretti legami con la SIM, unitamente alla fornitura di:

- i) strumenti informativi a valore aggiunto che assistono il cliente nell'adozione delle decisioni di investimento o consentono al medesimo di monitorare, modellare e regolare la gamma di OICR e FPA in cui ha investito;
- ii) rendiconti periodici sulla performance, nonché su costi e oneri connessi agli OICR e FPA;
- b) non offrono vantaggi diretti alla SIM, agli azionisti o ai dipendenti della stessa, senza apportare beneficio tangibile per il cliente;
- c) percepiti su base continuativa sono giustificati dalla presenza di un beneficio continuativo per il cliente.

La SIM, comunque, considera inammissibile un compenso, commissione o beneficio non monetario qualora la prestazione dei servizi al cliente sia distorta o negativamente influenzata a causa del compenso, della commissione o del beneficio non monetario.

1.2 Incentivi corrisposti

La SIM, nella prestazione del servizio di investimento, si avvale di fornitori terzi anche del medesimo Gruppo di appartenenza. In tal caso i compensi corrisposti dalla SIM a detti fornitori sono in linea con la prassi di mercato e la natura del servizio ed in ogni caso afferenti attività che rendono possibile la prestazione del servizio o comunque necessari a tal fine (quali in via meramente esemplificativa non esaustiva, servizi IT, di Back Office, di consulenza). Si tratta in tal caso di incentivi legittimi per sé per i quali non è necessario fare un test di ammissibilità.

La SIM per acquisire nuova clientela può anche stipulare accordi di marketing o di segnalazione di pregi con soggetti terzi. Tali accordi si considerano estranei alla presente Policy in quanto non strettamente connessi alla prestazione di servizi di investimento, ma funzionali eventualmente a promuovere al potenziale cliente il servizio. Quindi 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.

C. PRESIDI ORGANIZZATIVI

La SIM al fine di garantire il rispetto dell'obbligo di non percepire e/o pagare commissioni che non siano consentite dalla normativa, ha predisposto appropriate disposizioni organizzative per presidiare la corretta e costante individuazione e gestione degli incentivi.

Tali disposizioni sono volte a garantire che le funzioni aziendali incaricate, preventivamente alla prestazione del servizio di investimento e del servizio accessorio, valutino opportunamente l'assetto commissionale adottato nei confronti della clientela, esaminando attentamente i seguenti elementi:

- la natura delle eventuali competenze da ricevere o da pagare;
- i criteri di calcolo;
- le modalità di pagamento;
- le circostanze a fronte delle quali vanno corrisposte;
- la correlazione rispetto a servizi di investimento e/o accessori prestati al cliente.

La valutazione di ammissibilità consiste nell'accertare, prima di procedere con la prestazione dei servizi di investimento/accessori, che il pagamento delle suddette competenze accresca effettivamente la qualità del servizio reso al cliente e non ostacoli l'obbligo della SIM di agire in modo onesto, equo e professionale

nei confronti degli interessi dello stesso. Nell'analisi delle suddette condizioni di ammissibilità, la SIM preventivamente individua la tipologia di servizio reso al cliente e le specifiche obbligazioni contrattuali collegate al servizio medesimo. Successivamente, al fine di attestare l'accrescimento della qualità del servizio prestato, la SIM tiene opportunamente conto della presenza dei seguenti elementi:

- l'accesso, a un prezzo competitivo, ad una vasta gamma di OICR e FPA offerti, con una conseguente prospettiva di *open architecture*;
- la prestazione di attività di supporto e assistenza alla clientela sia in fase precontrattuale, sia nelle fasi successive (ad es. 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);
- rendiconti periodici sulla performance, nonché su costi e oneri connessi agli strumenti finanziari;
- l'assenza di vantaggi diretti della SIM, azionisti o dipendenti, senza beneficio tangibile per il cliente;
- se il beneficio percepito dalla SIM è continuativo, la presenza di un beneficio continuativo anche per il cliente.

Con l'obiettivo di adempiere all'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale **nel migliore interesse del cliente**, la SIM provvede, altresì all'adozione di misure organizzative ed operative complementari, finalizzate alla corretta gestione di potenziali conflittualità. Allo stato dette misure si concretizzano nella verifica che:

- gli incentivi non siano sproporzionati rispetto al valore del servizio offerto al cliente;
- la prestazione del servizio non sia distorta o negativamente influenzata a causa del compenso, della commissione o del beneficio non monetario;
- non siano commisurati al raggiungimento di obiettivi di vendita di un singolo OICR o FPA;
- siano neutrali rispetto all'obbligo di servire al meglio gli interessi del cliente;
- la percezione degli incentivi sia altresì coerente con la politica di gestione dei conflitti di interessi.

Nel rispetto del principio della massima trasparenza possibile nei confronti della clientela, la SIM si impegna a garantire un adeguato livello di comunicazione su tutte le commissioni caratterizzanti il servizio di investimento/accessori prestati. In tal senso la SIM:

- nel documento informativo precontrattuale informa il cliente dell'esistenza, della natura e dell'importo dei pagamenti o dei benefici percepiti o pagati o, qualora l'importo non possa essere accertato, sul metodo di calcolo di tale importo, in modo completo, accurato e comprensibile (i benefici non monetari di minore entità sono descritti in modo generico, mentre gli altri benefici non monetari ricevuti o pagati sono quantificati e indicati separatamente);
- qualora non sia stata in grado di quantificare *ex-ante* l'importo del pagamento o del beneficio da ricevere o pagare e abbia comunicato ai clienti il metodo di calcolo di tale importo, rende noto nell'ambito della rendicontazione periodica l'esatto ammontare del pagamento o del beneficio ricevuto o pagato;
- nel caso di incentivi continuativi, comunica singolarmente ai clienti, nell'ambito della rendicontazione periodica, l'importo effettivo dei pagamenti o benefici ricevuti o pagati (i benefici non monetari di minore entità sono descritti in modo generico).

D. MONITORAGGIO

La Società, al fine di garantire l'efficace gestione degli incentivi, ha previsto lo svolgimento di un'attività di monitoraggio nel continuo, volta a verificare la legittimità delle commissioni pagate o ricevute attraverso il presidio sistematico del processo di rilevazione e gestione delle stesse.

In particolare, ogniqualvolta vengano stipulate convenzioni con soggetti terzi che possano configurare la fattispecie di incentivo ai sensi della presente policy e della disciplina di riferimento, le funzioni responsabili delle definizioni e della gestione dell'assetto commissionale dovranno verificare il rispetto delle indicazioni contenute nel presente documento. A tal fine l'Amministratore Delegato informa, previamente alla stipula di detti accordi, la funzione di Compliance per l'effettuazione del *test* di ammissibilità a valere sulle eventuali prestazioni monetarie e non monetarie oggetto degli accordi.

La funzione di Compliance revisiona con cadenza almeno annuale la Policy e, comunque, ogniqualvolta si verifichi un cambiamento essenziale conseguente a rilevanti innovazioni normative e/o cambiamenti significativi dell'operatività aziendale.

E. AGGIORNAMENTO

Il Consiglio di Amministrazione della Società valuta annualmente la sussistenza dei presupposti per procedere all'aggiornamento della Policy. Ogni modifica essenziale alla Policy deve essere prontamente comunicata ai destinatari e, più in generale, al personale della SIM.

MAPPATURA DEGLI INCENTIVI *

Tipologia	Servizio di investimento / Attività di intermediazione	Tipologia di commissione	Descrizione commissione	Importo/ Metodo di calcolo	Ricevuta Pagata (R/P)	Altri soggetti coinvolti	Test di ammissibilità
							Accrescimento della qualità del servizio e interesse per il cliente
RICAVI	Servizio di collocamento di OICR	Commissione di gestione	Quota parte della commissione di gestione riconosciuta al gestore dall'OICR e da questi retrocessa al distributore per l'attività di collocamento	Il valore della percentuale delle commissioni è quello di volta in volta indicato nella documentazione di offerta del prodotto.	R	Case di gestione terze – collocamento tramite piattaforma di Allfunds Bank	<p>L'accrescimento della qualità del servizio è dimostrato dal fatto che il collocatore:</p> <ul style="list-style-type: none"> · offre al cliente un servizio aggiuntivo o di livello superiore, proporzionale agli incentivi ricevuti; · offre al cliente, a un prezzo competitivo, una vasta gamma di prodotti finanziari di terzi non legati alla SIM, altrimenti non accessibile tramite un unico collocatore; · consente un accesso continuo alla propria posizione personale online rendendo disponibile in via continuativa la documentazione afferente le operazioni poste in essere dal cliente, la rendicontazione su costi e oneri, l'informativa sulla performance dell'OICR, una descrizione della composizione degli OICR in termini di asset allocation; · offre al cliente la possibilità di accettare che il Consulente Finanziario Autonomo, con cui il cliente ha in essere un rapporto contrattuale di consulenza in materia di investimenti, possa accedere in visualizzazione alla posizione del suo portafoglio e inviare suggerimenti di investimento dedicati.

RICAVI	Servizio di collocamento di FPA ²	Commissione di gestione	Quota parte della commissione di gestione riconosciuta al gestore dal FPA e da questi retrocessa al distributore per l'attività di collocamento.	Il valore della percentuale delle commissioni è quello di volta in volta indicato nella documentazione di offerta del prodotto.	R	Case di gestione terze – collocamento tramite accordi diretti	L'accrescimento della qualità del servizio è dimostrato dal fatto che il collocatore: <ul style="list-style-type: none"> · offre al cliente un servizio aggiuntivo o di livello superiore, proporzionale agli incentivi ricevuti; · offre al cliente, a un prezzo competitivo, una vasta gamma di prodotti finanziari di terzi non legati alla SIM, altrimenti non accessibile tramite un unico collocatore; · consente un accesso continuo alla propria posizione personale online rendendo disponibile in via continuativa la documentazione afferente le operazioni poste in essere dal cliente, l'informativa sulla performance del FPA, una descrizione della composizione degli FPA in termini di asset allocation;
RICAVI	Ricavi divisione BPO	Ricavi FEC	Commissioni ricevute per la promozione di finanziamenti di terzi	Remunerazione a successo	R	Banche terze clienti	NA
RICAVI	Ricavi divisione Broking	Ricavi intermediazione assicurativa	Commissioni ricevute per la promozione di prodotti assicurativi	Remunerazione a successo	R	METLIFE	NA

² Ad oggi la convenzione per il servizio di collocamento FPA risulta sospesa.

COSTI SOSTENUTI DAL CLIENTE	Costi sostenuti dal cliente		Spese di transazione pagate ad AFB	Definiti nel contratto con AFB	Pagate dal cliente	Allfunds Bank - collocamento tramite piattaforma	Pagamenti o benefici che consentono la prestazione dei servizi di investimento o sono necessari. 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.
COSTI	Costi per servizi vari		Spese di custodia e amministrazione	Definiti nel contratto con Banca Intesa Sanpaolo	p	Banca Intesa Sanpaolo - c/terzi	Pagamenti o benefici che consentono la prestazione dei servizi di investimento o sono necessari. 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.
COSTI	Costi commerciali/Marketing/Segnalatori		Costi Commerciali – Online marketing (keywords, partnership con altri portali) e Offline marketing (pubblicazioni su quotidiani e riviste), segnalatori di pregi (es. Altroconsumo).	Definiti nei rispettivi contratti oppure nelle campagne pubblicitarie programmate	p	Motori di ricerca online (in particolare Google), Media, Riviste	Pagamenti o benefici che consentono la prestazione dei servizi di investimento o sono necessari. 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.
COSTI	Info Provider		Info Provider – Morningstar fornisce l'implementazione, la personalizzazione e la licenza d'uso di un servizio informativo e di selezione dei prodotti per la piattaforma di trading online dei fondi.	Definiti nei rispettivi contratti. Solitamente si tratta di fees fisse annuali con eventuali extra un tantum	p	Morningstar, Interactive ICE Data Services, Berma, Analysis, Allfunds Bank.	Pagamenti o benefici che consentono la prestazione dei servizi di investimento o sono necessari. 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.

			<p>ICE Data Services fornisce servizi di dati anagrafici completi e di alta qualità su titoli ed emittenti italiani ed esteri. In particolare, la SIM si avvale dei dati di costo ex post e di quelli relativi la c.d. “complessità” degli OICVM.</p> <p>Berma concede l'utilizzo di software inerenti al contrasto al finanziamento del terrorismo e antiriciclaggio.</p> <p>Analysis offre servizi specializzati di analisi dei mercati finanziari e di supporto alle scelte operative di consulenti ed esperti finanziari.</p> <p>Allfunds Bank fornisce servizi che includono dati e analisi, strumenti di portfolio e reporting, ricerca e servizi di regolamentazione.</p>				
--	--	--	--	--	--	--	--

<p>COSTI</p>	<p>Consulenze esterne</p>		<p>Consulenze esterne – SEDALP: Consulenza amministrativa del lavoro (buste paghe).</p> <p>Provenzano & Zampetti – Associazione professionale di dottori commercialisti: Consulenza amministrativa e fiscale.</p> <p>Refink S.r.l.: funzione Compliance e Risk Management.</p> <p>EY S.p.A.: Revisore legale dei conti</p>	<p>Definiti nei rispettivi contratti. Solitamente si tratta di fees fisse (annuali o per attività svolta) con eventuali extra una-tantum</p>	<p>p</p>	<p>Sedalp, Provenzano & Zampetti – Associazione professionale di dottori commercialisti, Refink S.r.l., EY S.p.A.</p>	<p>Pagamenti o benefici che consentono la prestazione dei servizi di investimento o sono necessari. 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.</p>
<p>COSTI</p>	<p>Costi per servizi Infragrupo</p>		<p>Lavorazioni in Outsourcing - Costi riferibili all’attività svolta dall’outsourcer amministrativo (collocamento)</p>	<p>Definito nei contratti con i fornitori</p>	<p>p</p>	<p>Cesam/ società del Gruppo MOL</p>	<p>Pagamenti o benefici che consentono la prestazione dei servizi di investimento o sono necessari. 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.</p>
			<p>Servizi Vari – Costo legato al personale Supporto Organizzativo che alcune risorse di Gruppo MOL offrono a INNOFIN</p>	<p>Ribaltamento del costo del personale</p>		<p>Segugio.it, Centro Finanziamenti, Gruppo MOL, /società del Gruppo MOL</p>	

			<p>Servizi Vari – Addebiti Infragruppo</p> <p>Centro Istruttorie svolge per conto di INNOFIN le seguenti attività: funzione “IT – Internet Front-end”; funzione “Tecnologia e sistemistica”; servizio “Supporto FEC”; gestione reclami FEC.</p> <p>Gruppo MOL svolge per conto di INNOFIN le seguenti funzioni: supporto in ambito pianificazione, finanza, contabilità e controllo di gestione; supporto legale, tributario e di segreteria societaria; Amministrazione del personale; Marketing operativo; Attività di formazione del personale su tematiche normative</p>	Fee fissa annuale		Centro Istruttorie, Gruppo MOL / società del Gruppo MOL
			<p>Uffici- Affitti</p> <p>Contratto di locazione per ufficio di Cagliari e contratto di office residence per ufficio di Milano</p>	<p>Contratto di office residence: fee fissa mensile per singolo ufficio mobile e fee fissa mensile per singola postazione definite nel</p>		PP&E/ società del Gruppo MOL

				contratto			
COSTI	Personale in somministrazione		Agenzie di somministrazione del personale	Fee fissa (per contratti permanent) oppure tariffa oraria (per contratti di somministrazione/staff leasing) legata al livello di inquadramento e alla città di appartenenza.	p	Randstad Italia S.p.A.	Pagamenti o benefici che consentono la prestazione dei servizi di investimento o sono necessari. 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.

*Sono stati presi in considerazione all'interno della mappatura solo i fornitori ritenuti rilevanti.