

 Banca di San Marino®	Codice documento	PL04N07
	Versione documento	1.0
Tipo documento: Policy	Pagina	1/22

POLICY DI PRODUCT GOVERNANCE DEGLI STRUMENTI FINANZIARI E DEI PRODOTTI DI INVESTIMENTO ASSICURATIVO

Tipo documento	Policy
Versione	1.0
Data aggiornamento	24/09/2025
Data approvazione	24/09/2025
Entrata in vigore	01/01/2026
Redazione	Servizio Finanza
Approvazione	Consiglio di Amministrazione di Banca di San Marino S.p.A.
Pubblicazione	Pubblicato con Circolare n. 14/2025

VERSIONI DEL DOCUMENTO

Versione	Data approvazione	Modifica
1.0	24/09/2025	Prima emissione

 Banca di San Marino®	Codice documento	PL04N07
	Versione documento	1.0
Tipo documento: Policy	Pagina	2/22

SOMMARIO

SEZIONE I. DISPOSIZIONI GENERALI.....	4
1. PREMESSA.....	4
1.1. Obiettivi del documento	4
1.2. Adozione, aggiornamento e diffusione del documento.....	5
1.3. Definizioni.....	5
1.4. Contesto normativo di riferimento	6
2. AMBITO DI APPLICAZIONE.....	7
SEZIONE II. LA PRODUCT GOVERNANCE DEGLI STRUMENTI FINANZIARI	8
1. OBBLIGHI DI PRODUCT GOVERNANCE PER IL PRODUTTORE.....	8
1.1. Processo di ideazione e approvazione di uno strumento finanziario	8
1.1.1. Design dello strumento finanziario.....	8
1.1.1.1. Analisi dei conflitti di interesse	9
1.1.1.2. Analisi di scenario	9
1.1.1.3. Analisi della struttura commissionale	9
1.1.2. Definizione del Target Market Potenziale.....	9
1.1.2.1. Definizione del Target Market potenziale negativo.....	13
1.1.2.2. Identificazione della strategia distributiva	13
1.2. Trasmissione di informazioni ai Distributori	14
1.3. Riesame dei Prodotti	14
2. OBBLIGHI DI PRODUCT GOVERNANCE PER IL DISTRIBUTORE FINALE	15
2.1. Processo per la selezione degli strumenti finanziari oggetto di distribuzione	16
2.1.1. Identificazione del Target Market effettivo	16
2.1.1.1. Mappatura degli strumenti finanziari	16
2.1.1.2. Identificazione del Target Market effettivo e della strategia distributiva	17
2.1.1.3. Distribuzione di strumenti finanziari mediante i servizi di gestione di portafogli e consulenza avanzata	17
2.1.2. Rapporti con valutazione di adeguatezza e appropriatezza e obblighi di registrazione	17
2.1.3. Obblighi informativi tra Produttore e Distributore.....	17
2.1.4. Riesame degli strumenti finanziari.....	18
3. OBBLIGHI DI PRODUCT GOVERNANCE PER IL DISTRIBUTORE PRIMARIO.....	18
4. STRUMENTI FINANZIARI REALIZZATI E DISTRIBUITI DALLA MEDESIMA BANCA	19
SEZIONE III. LA PRODUCT GOVERNANCE DEI PRODOTTI DI INVESTIMENTO ASSICURATIVO	19
1. PREMESSA.....	19
1.1. Il modello distributivo	19
1.2. Principi generali.....	19

 Banca di San Marino®	Codice documento	PL04N07
	Versione documento	1.0
Tipo documento: Policy	Pagina	3/22

2. PROCESSO PER LA SELEZIONE DEI PRODOTTI DI INVESTIMENTO ASSICURATIVO	20
2.1. Identificazione delle richieste ed esigenze di investimento del Cliente	20
2.2. Identificazione del Prodotto di Investimento Assicurativo.....	20
2.3. Distribuzione del Prodotto di Investimento Assicurativo	20
3. FLUSSI INFORMATIVI	21
3.1 Flussi informativi dai Produttori alla Banca	21
4. REVISIONE DEI MECCANISMI DI DISTRIBUZIONE	21
4.1. Revisione annuale	21
4.2. Revisione ad evento	22

 Banca di San Marino®	Codice documento	PL04N07
	Versione documento	1.0
Tipo documento: Policy	Pagina	4/22

SEZIONE I. DISPOSIZIONI GENERALI

1. PREMESSA

1.1. Obiettivi del documento

La Legge 17 novembre 2005, n. 165 “Legge sulle imprese e sui servizi bancari, finanziari e assicurativi”, in seguito anche “LISF”, il Decreto Delegato n. 61/2019 “Disposizioni in materia di mercati degli strumenti finanziari e abusi di mercato in recepimento delle Direttive 2014/65/UE e 2014/57/UE e dei relativi Regolamento (UE) n.600/2014 e n.596/2014” e il Regolamento BCSM n. 2024-05 – regolano la prestazione di servizi e attività di investimento, ad esclusione della disciplina sulle sedi di negoziazione.

Il pacchetto normativo, in particolare come da ultimo modificato con Decreto Delegato n. 61/2019 e con Regolamento BCSM n. 2024-05, ha introdotto una disciplina organica in materia di servizi di investimento con l’obiettivo di rafforzare la tutela della clientela in ambito di operatività finanziaria e di investimenti in strumenti finanziari, e di allineare l’ordinamento sammarinese agli standard vigenti già da tempo nell’Unione Europea, di cui al *framework* MiFID2 (Direttiva 2014/65/UE relativa ai mercati degli strumenti finanziari) e MIFIR (Regolamento (UE) n. 600/2014 sui mercati degli strumenti finanziari).

Il Regolamento BCSM n. 2024-05 nel Titolo X “Governo degli strumenti finanziari”, Parte X “Prestazione dei servizi e attività di investimento e dei servizi accessori”, ha introdotto un sistema di obblighi di c.d. “Product Governance” finalizzati a garantire l’adozione di processi di approvazione degli strumenti finanziari emessi o distribuiti dai prestatori di servizi di investimento che salvaguardino gli interessi degli investitori.

In particolare, il Regolamento prevede che:

- i prestatori di servizi di investimento che realizzano strumenti finanziari per la vendita alla clientela facciano sì che tali prodotti siano concepiti per soddisfare le esigenze di un determinato mercato di riferimento di clienti finali individuato all’interno della pertinente categoria di clienti (Target Market potenziale) e che la strategia di distribuzione degli strumenti finanziari sia compatibile con tale target;
- i medesimi prestatori di servizi di investimento adottino misure ragionevoli per assicurare che gli strumenti finanziari da esse prodotti siano distribuiti ai clienti all’interno del mercato target;
- i prestatori di servizi di investimento che intendano raccomandare o offrire servizi di investimento alla clientela abbiano un’adeguata conoscenza degli stessi e valutino la loro compatibilità con le esigenze dei clienti ai quali siano destinati, tenendo conto del mercato di riferimento e facendo in modo che i predetti strumenti siano offerti o raccomandati solo quando ciò sia nell’interesse del Cliente.

Con riferimento ai Prodotti di Investimento Assicurativo (c.d. IBIPs), specifiche regole in materia di product governance sono stabilite dal Regolamento BCSM n. 2024-02 in materia di distribuzione assicurativa e riassicurativa:

Ai sensi di tale Regolamento, gli intermediari che distribuiscono Prodotti di Investimento Assicurativo non realizzati in proprio o forniscono consulenza sugli stessi devono adottare appositi presidi che consentano di ottenere dal soggetto che realizza il prodotto le informazioni necessarie al fine di consentire alla clientela la comprensione delle caratteristiche del prodotto, tenendo conto del suo livello di complessità e dei rischi collegati, nonché della natura, della portata e della complessità dell’attività del distributore.

 Banca di San Marino®	Codice documento	PL04N07
	Versione documento	1.0
Tipo documento: Policy	Pagina	5/22

A tal fine, pertanto, si rende necessario che i prestatori di servizi di investimento, qualora distribuiscano Prodotti di Investimento Assicurativo, adottino presidi di product governance analoghi a quelli posti in essere per la distribuzione di strumenti finanziari.

1.2. Adozione, aggiornamento e diffusione del documento

Il Consiglio di amministrazione approva, con il parere favorevole della Funzione Compliance, le procedure e le misure di governo degli strumenti finanziari e dei Prodotti di Investimento Assicurativo formalizzate nella presente Policy e successivi aggiornamenti.

La presente Policy è soggetta a revisione in presenza di modifiche, integrazioni o nuove normative che ne influenzano il contenuto, nonché quando lo si ritenga opportuno. A tal fine, il Servizio Finanza della banca verifica l'adeguatezza della presente Policy in caso di modifiche rilevanti alla normativa di riferimento o alla struttura organizzativa interna.

Al fine di assicurare presso tutti i destinatari la conoscenza dei principi, degli indirizzi e delle procedure adottati, la Policy ed i relativi aggiornamenti sono pubblicati sul sito internet e sulla intranet della Banca.

1.3. Definizioni

Ai fini della presente Policy si intendono:

- **Cliente:** la persona fisica o giuridica alla quale la Banca o presta servizi di investimento o accessori;
- **Consulenza in materia di investimenti:** servizio di investimento concernente la prestazione di raccomandazioni personalizzate ad un Cliente, dietro sua richiesta o per iniziativa dell'impresa di investimento, riguardo ad una o più operazioni relative a strumenti finanziari;
- **Depositi strutturati:** un deposito che è pienamente rimborsabile alla scadenza in base a termini secondo i quali qualsiasi interesse o premio sarà rimborsato (o è a rischio) secondo una formula comprendente fattori quali:
 - a) un indice o una combinazione di indici, eccetto i depositi a tasso variabile il cui rendimento è direttamente legato a un tasso di interesse quale l'Euribor o il Libor;
 - b) uno strumento finanziario o una combinazione degli strumenti finanziari;
 - c) una merce o combinazione di merci o di altri beni infungibili, materiali o immateriali; o
 - d) un tasso di cambio o una combinazione di tassi di cambio;
- **DIP Aggiuntivo IBIP:** il documento informativo precontrattuale aggiuntivo, parte della documentazione precontrattuale per i Prodotti di Investimento Assicurativo, di cui all'Articolo 1 Parte I del Reg. BCSM 2024-02;
- **Distributore Finale:** la Banca quando offre, raccomanda o vende uno strumento finanziario e intrattiene rapporti diretti con il Cliente;
- **Distributore Primario:** la Banca quando collabora nella distribuzione di uno strumento finanziario da parte del Distributore Finale;
- **Distribuzione Assicurativa:** indica le attività definite dall'art. 26 comma 1 della Legge 17 novembre 2005 n.165 e s.m.i.;

 Banca di San Marino®	Codice documento	PL04N07
	Versione documento	1.0
Tipo documento: Policy	Pagina	6/22

- **Intermediari assicurativi:** gli intermediari assicurativi iscritti nel registro unico degli intermediari assicurativi tenuto da Banca Centrale con i quali la Banca stipula tempo per tempo – nei casi ammessi dalla normativa vigente – accordi di Distribuzione Assicurativa ovvero di collaborazione per lo svolgimento di attività di supporto all’attività di Distribuzione Assicurativa della Banca;
- **KID:** Key information document, ossia il documento contenente informazioni chiave per i prodotti di investimento adottato ai sensi del Regolamento europeo PRIIPs da fornire agli investitori al dettaglio;
- **KIID:** Key investor information document, ossia il documento contenente le informazioni chiave per gli investitori previsto dall’articolo 167 del Reg. BCSM 2006-03
- **Modifiche Significative:** indica le variazioni, effettuate successivamente al 1° ottobre 2018, degli elementi principali di un Prodotto di Investimento Assicurativo incluse la copertura, i costi, i rischi, il mercato di riferimento, i diritti di risarcimento o di garanzia;
- **Prodotto di Investimento Assicurativo (c.d. IBIP):** prodotto di cui all’articolo 1 Parte I del Reg. BCSM 2024-02;
- **Product Governance:** il processo di governo e controllo di strumenti finanziari e di Prodotti di Investimento Assicurativo come disciplinato dal regolamento BCSM 2024-05 sui servizi di investimento;
- **Produttore:** con riferimento agli strumenti finanziari, la Banca quando crea, sviluppa, emette o concepisce strumenti finanziari e, con riferimento ai Prodotti di Investimento Assicurativo, le imprese di assicurazione;
- **Regolamento o normativa PRIIPs** (*Packaged Retail Investment and Insurance-based Investments Products*): Regolamento europeo relativo ai documenti contenenti le informazioni chiave per i prodotti d’investimento al dettaglio (Regolamento UE 1286/2014);
- **Strumenti finanziari:** gli strumenti finanziari di cui all’articolo 2 della LISF e i Depositi strutturati;
- **Target Market:** mercato di riferimento identificato dal Produttore e/o dal Distributore costituito da un gruppo di clienti che condividono caratteristiche comuni a livello astratto e generalizzato in base alle caratteristiche, agli obiettivi e alle esigenze dello stesso;
- **Target Market effettivo:** Target Market degli Strumenti finanziari identificato dal Distributore sulla base delle informazioni ricevute dal Produttore e sulle informazioni raccolte dai propri clienti;
- **Target Market potenziale:** Target Market degli Strumenti finanziari identificato dal Produttore in fase di sviluppo dello strumento finanziario.
- **Target Market negativo:** i gruppi di clienti le cui esigenze, caratteristiche e obiettivi non sono compatibili generalmente con uno Strumento Finanziario, con un deposito strutturato o un Prodotto di Investimento Assicurativo.

Per le definizioni non espressamente enunciate, si fa riferimento sia a quelle presenti all’interno del Regolamento BCSM 2024-05 sia ai termini di uso comune nel mercato finanziario.

1.4. Contesto normativo di riferimento

In ambito nazionale

- Legge 17 novembre 2005, n. 165 “Legge sulle imprese e sui servizi bancari, finanziari e assicurativi”;

 Banca di San Marino®	Codice documento	PL04N07
	Versione documento	1.0
Tipo documento: Policy	Pagina	7/22

- Decreto Delegato 29 marzo 2019 n. 61 “Disposizioni in materia di mercati degli strumenti finanziari e abusi di mercato in recepimento delle Direttive 2014/65/UE e 2014/57/UE e dei relativi Regolamenti (UE) n. 600/2014 e n. 596/2014”;
- Regolamento BCSM n. 2024-05 in materia di servizi e attività di investimento;
- Regolamento BCSM n. 2024-02 in materia di distribuzione assicurativa e riassicurativa;
- Regolamento BCSM n. 2006-03 in materia di servizi di investimento collettivo.

Le linee guida contenute nella presente Policy sono da considerarsi congiuntamente ad altre norme emanate dalla Banca in ottemperanza della normativa concernente sia la prestazione dei servizi di investimento e/o accessori o distribuzione di prodotti assicurativi, sia le altre disposizioni di carattere generale. Esse si aggiungono, in via esemplificativa, alle regole di comportamento applicabili al personale dipendente e/o a collaboratori ad altro titolo, in virtù della normativa vigente, dei contratti di lavoro, delle procedure interne, nonché dei codici di comportamento cui la Banca ha aderito o che ha adottato internamente.

2. AMBITO DI APPLICAZIONE

La presente Policy ha lo scopo di disciplinare l’attuazione degli obblighi in tema di Product Governance da parte della Banca in ragione delle attività di:

- produzione e distribuzione di strumenti finanziari e di depositi strutturati;
- distribuzione di Prodotti di Investimento Assicurativo.

Con riferimento all’offerta di strumenti finanziari, la Policy individua, in conformità alla normativa vigente, obblighi diversi a seconda del ruolo assunto nell’ambito della catena distributiva (Produttore o Distributore). I presidi contenuti nella presente Policy trovano applicazione, pertanto sia con riferimento alla produzione di strumenti finanziari che alla distribuzione degli stessi ai clienti.

In particolare:

- il ruolo di Produttore viene assunto dalla Banca nel caso di emissione di obbligazioni proprie o altri strumenti finanziari;
- il ruolo di Distributore Primario viene assunto dalla Banca quando si interpone tra il Produttore e il Distributore Finale svolgendo attività di supporto all’offerta o alla vendita di strumenti finanziari (es: collocamento di OICR e Strumenti finanziari realizzati e distribuiti da terzi).
- il ruolo di Distributore Finale viene assunto dalla Banca con riferimento all’attività di distribuzione delle quote di OICR e di Strumenti finanziari realizzati da soggetti terzi.

Ai fini della presente Policy rientrano nella definizione di Strumenti finanziari anche i Depositi strutturati. Pertanto, le disposizioni della Policy trovano applicazione anche all’attività di produzione e distribuzione di tale tipologia di depositi.

Con particolare riferimento alla distribuzione di Prodotti di Investimento Assicurativo, la Policy disciplina l’adozione, la gestione e il controllo dei meccanismi di governo e di controllo dei Prodotti di Investimento Assicurativo prima che siano distribuiti ai Clienti. Le disposizioni della Policy relative alla distribuzione dei Prodotti di Investimento Assicurativo sono efficaci per i prodotti la cui realizzazione è completata successivamente al 30 settembre 2025 nonché per quelli che oggetto di Modifiche Significative a decorrere dalla stessa data.

Nel dettaglio, la Policy comprende le seguenti misure adottate dalla Banca volte a:

 Banca di San Marino®	Codice documento	PL04N07
	Versione documento	1.0
Tipo documento: Policy	Pagina	8/22

- evitare e attenuare l'eventuale pregiudizio che dovesse essere arrecato al Cliente nell'ambito della distribuzione di Prodotti di Investimento Assicurativo;
- garantire che gli obiettivi, gli interessi e le caratteristiche dei clienti siano debitamente tenuti in considerazione;
- ottenere le informazioni necessarie sui Prodotti di Investimento Assicurativo che intende proporre o raccomandare ai Clienti, anche al fine di comprenderne pienamente le caratteristiche, tenendo conto del livello di complessità e dei rischi legati agli stessi nonché della natura, della portata e della complessità dell'attività di distribuzione svolta dalla Banca.

La Policy non si applica alla distribuzione di prodotti assicurativi diversi dai Prodotti di Investimento Assicurativo.

La Funzione Compliance effettua i controlli necessari per verificare il rispetto delle disposizioni di cui alla presente Policy e riferisce annualmente al Consiglio di amministrazione affinché questo possa esercitare un controllo effettivo sul processo di Product Governance adottato dalla Banca.

SEZIONE II. LA PRODUCT GOVERNANCE DEGLI STRUMENTI FINANZIARI

1. OBBLIGHI DI PRODUCT GOVERNANCE PER IL PRODUTTORE

La Banca, qualora assuma il ruolo di Produttore è tenuta ai sensi della normativa a:

1. adottare un processo che preveda il coinvolgimento di tutte le funzioni aziendali interessate nelle fasi di ideazione e approvazione di uno strumento finanziario;
2. definire, in fase di ideazione e approvazione di uno strumento finanziario, le caratteristiche di ciascuno strumento sulla base di parametri predeterminati quali: (i) conflitti di interesse; (ii) analisi di scenario; (iii) struttura di costi ed oneri;
3. identificare per ciascuno strumento finanziario un Target Market potenziale, positivo e negativo, nonché la strategia distributiva idonea;
4. trasmettere informazioni al distributore sul Target Market potenziale e la strategia distributiva identificata;
5. adottare un processo di revisione periodico delle caratteristiche degli strumenti finanziari realizzati.

1.1. Processo di ideazione e approvazione di uno strumento finanziario

La decisione di emettere strumenti finanziari può derivare da esigenze di raccolta, per iniziativa di natura commerciale oppure per finalità patrimoniali e/o di liquidità.

La Banca assicura che il personale coinvolto nel processo di ideazione e approvazione degli strumenti finanziari sia in possesso delle competenze necessarie per comprendere le caratteristiche e i rischi degli strumenti finanziari prodotti.

1.1.1. Design dello strumento finanziario

Durante la fase di ideazione degli strumenti finanziari, la Banca verifica che le caratteristiche dello strumento finanziario siano coerenti con le esigenze della clientela a cui è destinato e non arrechino pregiudizi alla stessa. A tal fine, la Banca valuta:

 Banca di San Marino®	Codice documento	PL04N07
	Versione documento	1.0
Tipo documento: Policy	Pagina	9/22

- i potenziali conflitti di interesse connessi allo strumento finanziario, anche in riferimento alla politica di remunerazione adottata;
- un'analisi di scenario per determinare il profilo di rischio/rendimento dello strumento finanziario;
- la struttura delle spese riguardanti lo strumento finanziario, verificando che le stesse non compromettano le aspettative di rendimento dello strumento.

La Banca riporta nella eventuale scheda prodotto ovvero nel KID di ciascuno strumento finanziario una sintesi delle attività svolte e delle analisi condotte in fase di ideazione degli strumenti finanziari. Il Produttore fornisce evidenza, in particolare, dell'analisi di scenario, dell'incidenza della struttura commissionale sul profilo di rischio/rendimento e della presenza di eventuali conflitti di interesse.

1.1.1.1. Analisi dei conflitti di interesse

Ai fini dell'analisi dei potenziali conflitti di interesse, la Banca verifica che lo strumento non arrechi pregiudizi alla clientela e non comporti problemi per l'integrità del mercato attenuando e/o cedendo i propri rischi o l'esposizione alle attività sottostanti lo strumento, ove quest'ultime siano già detenute per proprio conto.

1.1.1.2. Analisi di scenario

La Banca elabora un'analisi degli scenari per valutare il rischio che lo strumento finanziario produca scarsi risultati. Nell'elaborazione di tale analisi di scenario, la Banca considera quale elemento di rischio il verificarsi delle seguenti fattispecie:

- deterioramento del contesto di mercato;
- il Produttore o terzi coinvolti nella produzione e/o funzionamento dello strumento finanziario registrino difficoltà finanziarie o che comunque si verifichi un altro rischio di controparte;
- lo strumento non sia commercialmente sostenibile;
- la domanda per lo strumento sia più alta del previsto.

1.1.1.3. Analisi della struttura commissionale

Ai fini della definizione della struttura commissionale di uno strumento finanziario, la Banca deve valutare che i costi e gli oneri:

- siano compatibili con le necessità, gli obiettivi e le caratteristiche del Target Market;
- non compromettano le aspettative di rendimento;
- siano trasparenti e tali da essere comprensibili per il Target Market di riferimento.

A tal fine, è necessario effettuare un'analisi volta a valutare l'effetto di costi e oneri, specialmente in caso di performance negativa, determinando l'impatto combinato sui rendimenti sulla base di un ipotetico periodo di detenzione dello strumento finanziario.

1.1.2. Definizione del Target Market Potenziale

La Banca definisce il Target Market sulla base della conoscenza tecnica e dell'esperienza maturata in riferimento alla tipologia di strumento oggetto di emissione, anche utilizzando le informazioni trasmesse dai Distributori ai sensi della Sezione II, paragrafo 2.1.3.

In particolare, la Banca effettua un'analisi di raffronto tra le caratteristiche di tale strumento e la tipologia di

 Banca di San Marino®	Codice documento	PL04N07
	Versione documento	1.0
Tipo documento: Policy	Pagina	10/22

clientela per cui lo stesso risulta idoneo. L'analisi è condotta associando a ciascuna delle seguenti categorie di informazioni valore rappresentativo della tipologia di clientela per la quale lo strumento finanziario è ritenuto idoneo.

Categorie	Descrizione
Classificazione del Cliente	La Banca deve specificare la tipologia di clienti a cui è destinato lo strumento sulla base delle seguenti categorie: clientela al dettaglio o <i>retail</i> , clientela professionale o clientela professionale di diritto.
Conoscenza ed esperienza	La Banca deve: - specificare il livello di conoscenza che i destinatari dello strumento devono possedere valutando le caratteristiche dello strumento e/o la conoscenza in altre aree tematiche che possano aiutare a meglio comprendere lo strumento finanziario; - specificare il livello di esperienza che i destinatari dello strumento devono possedere in merito ad aspetti rilevanti dello stesso e/o esperienza in aree tematiche relative.
Situazione finanziaria e capacità di sostenere le perdite	La Banca deve specificare la percentuale di perdite che i destinatari dello strumento possono e sono disposti a sostenere, indicando se sussistano obblighi di pagamenti aggiuntivi che possano eccedere l'importo iniziale.
Tolleranza al rischio e compatibilità con il Profilo di rischio/Profilo di rendimento	La Banca deve specificare l'attitudine che i destinatari dello strumento dovrebbero avere in riferimento al rischio di investimento chiarendo i criteri di riferimento per la relativa categorizzazione. La Banca usa, ove applicabili, gli indicatori di rischio previsti dal Regolamento PRIIPs o dalla normativa applicabile in materia di UCITS (KID, KIID).
Obiettivi ed esigenze del Cliente	La Banca deve specificare gli obiettivi finanziari e i bisogni del Cliente che lo strumento è designato a soddisfare, includendo obiettivi finanziari generali o la strategia di investimento generalmente adottata dai clienti.

Nella valutazione delle categorie sopra riportate, la Banca:

- analizza l'importanza di ciascun parametro in relazione al tipo, alla natura e alle caratteristiche dello strumento finanziario;
- considera la relazione esistente tra i diversi parametri;
- prende, se ritenuto necessario, in considerazione anche altri elementi, non rientranti nelle categorie elencate.

La Banca, per definire il Target Market potenziale sulla base di tali categorie, utilizza, in via generale e ove possibile, le informazioni utilizzate in sede di valutazione dell'appropriatezza e/o dell'adeguatezza della clientela.

Il Produttore identifica il Target Market a un livello di dettaglio sufficiente, in relazione alle caratteristiche e alla complessità di ciascuno strumento finanziario. Pertanto, per gli strumenti finanziari meno complessi è possibile definire il Target Market a un livello di dettaglio minore rispetto agli strumenti finanziari a maggior complessità. Si riportano di seguito, per ciascuna delle categorie, i criteri adottati ai fini della definizione del Target Market potenziale.

 Banca di San Marino®	Codice documento	PL04N07
	Versione documento	1.0
Tipo documento: Policy	Pagina	11/22

1) Classificazione della clientela

Ai fini della classificazione della clientela la Banca fa riferimento alle tipologie di clientela definite dal Regolamento BCSM n. 2024-05:

- clientela al dettaglio o *retail*;
- clientela professionale;
- clientela professionale di diritto.

2) Conoscenza ed esperienza

La Banca individua le conoscenze ed esperienze richieste ai clienti in merito alla tipologia di strumento, alle sue caratteristiche principali e le eventuali ulteriori conoscenze che permettano agli stessi di comprenderne il funzionamento.

Il livello di conoscenza ed esperienza attribuito al Cliente è rapportato al livello di complessità dello strumento finanziario. Ad esempio, uno strumento con un elevato grado di complessità è idoneo per un Cliente con profilo di conoscenza ed esperienza elevato che abbia una conoscenza specifica sia dello stesso sia dei risultati che possa produrre.

Si riporta di seguito un'associazione esemplificativa della tipologia di strumenti finanziari considerati idoneo in relazione al livello di conoscenza ed esperienza del Cliente:

Livello conoscenza ed esperienza Cliente	Tipologia di strumenti finanziari
1 Basso	Obbligazioni: Plain vanilla in euro (Zero coupon, Tasso fisso, Tasso variabile, Tasso misto, Step up/down) OICR: UCITS non indicizzati e non strutturati
2 Medio Basso	Obbligazioni: Bond con fixing cedola alla fine del periodo; Bond plain vanilla in divisa diversa da euro; Cap; Floor; Callable; Puttable; Covered Bond; Indicizzazione CMS (partecipazione); Inflation (es. BTP Italia) Azioni quotate Polizze assicurative: Polizze Ramo I, Polizze Multiramo, Polizze di capitalizzazione; Unit Linked su OICR e/o obbligazioni con complessità massima 2 OICR/ETP: OICR indicizzati a replica fisica o a gestione attiva
3 Medio Alto	Obbligazioni. Obbligazione con indice opaco; Plain vanilla illiquido; Convertibili su iniziativa portatore; Flippable; Obbligazioni Index Linked Azioni non quotate Polizze assicurative: Index linked con complessità massima a 3 OICR/ETP: ETF a replica sintetica, ETC e ETN Certificate/Covered warrant: Certificate a capitale protetto
4 Alto	Obbligazioni: CMS Spread; Range Accrual; Reverse Floater; Perpetue; Subordinate TIER 2 Polizze assicurative. Unit/Index Linked strutturate con complessità massima 4 OICR/ETP: OICR strutturati; OICR alternative (FIA) Certificate/Covered warrant: Covered Warrant quotati; Certificate a capitale parzialmente protetto quotati; Certificate a leva quotati Derivati: Futures; FRA/Forward; Opzioni.

Qualora uno strumento sia ideato e sviluppato per una clientela professionale o per clientela

 Banca di San Marino®	Codice documento	PL04N07
	Versione documento	1.0
Tipo documento: Policy	Pagina	12/22

professionale di diritto, il Target Market potenziale potrà essere definito senza prendere in considerazione la categoria relativa a conoscenza ed esperienza.

3) Situazione finanziaria e capacità di sostenere le perdite

La Banca definisce il livello di perdita massima ritenuto sostenibile dalla tipologia di Cliente destinatario dello strumento finanziario sulla base delle seguenti soglie:

- perdita massima tra lo 0 e il 10% del capitale investito;
- perdita massima tra il 10% e il 100% del capitale investito;
- perdita massima anche superiore al capitale investito.

La capacità di sostenere le perdite del Target Market potenziale è definita sulla base della tipologia e delle caratteristiche degli strumenti finanziari.

4) Tolleranza al rischio e compatibilità con il Profilo di rischio/Profilo di rendimento

La tolleranza al rischio del Target Market potenziale è valutata mediante l'utilizzo delle metodologie di seguito riportate, differenziate in considerazione della categoria di strumenti:

- strumenti soggetti alla normativa PRIIPs e UCITs;
- strumenti non rientranti nelle categorie PRIIPs e UCITs.

Per gli strumenti soggetti alla normativa PRIIPs o UCITs, si associa il profilo di rischio del Cliente risultante dalle sezioni C e D del questionario MiFID con, ove applicabile, l'indicatore sintetico di rischio presente nel KIID/KID secondo la tabella riportata di seguito:

Profilo di rischio del Cliente	Classe di Rischio KIID/KID
Basso	1-3
Medio/Basso	4
Medio/Alto	5
Alto	6-7

Per gli strumenti finanziari non rientranti nelle categorie PRIIPs e UCITs, la valutazione della tolleranza al rischio è effettuata confrontando il profilo di rischio del Cliente elaborato sulla base del questionario MiFID con la volatilità dello strumento e il rating dello strumento/emittente:

- **volatilità dello strumento (rischio mercato):** per gli strumenti finanziari di nuova emissione, per cui non sono disponibili serie di prezzi sufficienti al calcolo della volatilità (almeno 50 rilevazioni), l'indicatore del rischio di mercato viene determinato in base:
 - alla volatilità di strumenti con caratteristiche simili;
 - a un valore di volatilità stimata come da best practices di mercato.

Profilo di rischio del Cliente	Volatilità strumento finanziario
Basso	$0 < \sigma \leq 5$
Medio/Basso	$5 < \sigma \leq 10$
Medio/Alto	$10 < \sigma \leq 15$
Alto	$\sigma > 15$

- **rating dello strumento (rischio emittente):** è la misura di rischio, utilizzata per strumenti obbligazionari, *certificates*, derivati e *covered warrant* e indica la qualità creditizia di un emittente.

 Banca di San Marino®	Codice documento	PL04N07
	Versione documento	1.0
Tipo documento: Policy	Pagina	13/22

Profilo di rischio del Cliente	Categoria	Rating		
		Moody's	S&P	Fitch
Basso	Investment grade "superior"	Aaa/A3	AAA/A-	AAA/A-
Medio/Basso	Investment grade "inferiore"	Baa1/Baa3	BBB+/BBB-	BBB+/BBB-
Medio/Alto	Non investment grade "superiore"	Ba1/Ba3	BB+/BB-	BB+/BB-
Alto	Non investment grade "inferiore"	B1/C	B+/D	B+/D

5) Obiettivi ed esigenze della clientela

Gli obiettivi e le esigenze della clientela vengono definiti confrontando l'*holding period* risultante dal questionario MiFID con la durata dello strumento finanziario.

Quale esito del confronto la Banca utilizza uno dei seguenti orizzonti temporali per definire il periodo di detenzione dello strumento finanziario idoneo per la clientela destinataria dello stesso:

- fino a diciotto mesi;
- da 18 mesi a tre anni;
- da tre anni a 10 anni;
- più di dieci anni.

1.1.2.1. Definizione del Target Market potenziale negativo

La Banca identifica il Target Market potenziale negativo individuando per ciascuno strumento finanziario la clientela che per caratteristiche, obiettivi ed esigenze, non è ritenuta idonea a investire in quel determinato strumento. Al pari di quanto specificato alla Sezione II, paragrafo 1.1.2, la Banca identifica il Target Market potenziale negativo sulla base della conoscenza tecnica e dell'esperienza maturata in riferimento allo strumento considerato, nonché utilizzando le informazioni trasmesse dai Distributori ai sensi della Sezione II, paragrafo 2.1.3.

L'identificazione del Target Market potenziale negativo può essere effettuata, a seconda delle caratteristiche dello strumento finanziario, nei modi seguenti:

- per opposizione rispetto al Target Market potenziale positivo, nei casi in cui la definizione di tale Target Market potenziale dia luogo ad ovvie esclusioni, ad esempio nel caso di uno strumento indicato a clienti con un'alta tolleranza al rischio e quindi precluso per clienti con una bassa tolleranza al rischio;
- individuando espressamente il Target Market potenziale negativo (come, ad esempio, nel caso di uno strumento indicato per clienti con conoscenze ed esperienze elevate e che la Banca indicherà esplicitamente come non adatto a clienti con conoscenze ed esperienze limitate), creando in tal modo una c.d. "area grigia" per la clientela con caratteristiche che non rientrano né nel Target Market potenziale positivo né in quello negativo.

1.1.2.2. Identificazione della strategia distributiva

La Banca individua, per ciascuno strumento finanziario, una strategia distributiva che sia coerente con il Target Market potenziale individuato. In particolare, comunica ai distributori mediante quale servizio di investimento si debba distribuire lo strumento finanziario e, in particolare, se sia necessario associare la

 Banca di San Marino®	Codice documento	PL04N07
	Versione documento	1.0
Tipo documento: Policy	Pagina	14/22

vendita dello strumento alla prestazione della Consulenza in materia di investimenti.

La Banca informa i Distributori della strategia distributiva individuata secondo le modalità descritte nel paragrafo seguente.

1.2. Trasmissione di informazioni ai Distributori

Lo scambio di informazioni tra Produttore e Distributore costituisce una fase essenziale del processo di Product Governance, in quanto volto a consentire l'effettiva distribuzione di strumenti finanziari al Target Market potenziale identificato e un efficiente processo di revisione sia in capo al Produttore che al Distributore. In particolare, la Banca trasmette ai Distributori le informazioni relative al Target market potenziale definito in conformità alle disposizioni della Sezione II, paragrafo 1.1.2 che precede.

Apposite clausole che disciplinano lo scambio di informazioni relative al Target Market potenziale sono contenute negli accordi distributivi stipulati tra la Banca e i Distributori dello strumento finanziario.

La Banca conserva evidenza delle informazioni trasmesse ai Distributori con riferimento a ciascuno strumento finanziario e delle informazioni ricevute dai Distributori.

1.3. Riesame dei Prodotti

La Banca riesamina periodicamente lo strumento finanziario per valutare che mantenga le caratteristiche e, in particolare, l'attualità del profilo di rischio/rendimento, definite in fase di ideazione.

La Banca effettua il riesame degli strumenti finanziari offerti prima di ogni nuova emissione e, con riferimento agli strumenti già emessi ogniqualevolta si verificano eventi che possano incidere significativamente sul rischio potenziale per gli investitori; comunque, con cadenza almeno **annuale**.

La verifica della perdurante corrispondenza delle caratteristiche dello strumento finanziario al Target Market identificato in fase di ideazione dello strumento finanziario è effettuata mediante analisi di scenario, svolte sulla base delle metodologie adottate durante il design dello strumento finanziario (cfr. Sezione II, paragrafo 1.1.1.2).

La Banca riesamina il Target Market sulla base delle informazioni circa le vendite al di fuori del Target Market positivo e all'interno del Target Market negativo da essa effettuate nonché sulla base delle informazioni fornite dai Distributori per le vendite effettuate da questi ultimi.

Tale processo implica una valutazione qualitativa di tali informazioni, anche sulla base di un confronto con il Distributore, che consenta di comprendere le ragioni sottostanti alla decisione di distribuire gli strumenti finanziari al di fuori del Target Market positivo e all'interno del Target Market negativo.

Ad esito di tale processo di riesame, la Banca qualora:

- rilevi che siano mutate le caratteristiche dello strumento finanziario, e in particolare il profilo di rischio/rendimento, ovvero che il Target Market sia stato erroneamente identificato, modifica il Target Market potenziale dello strumento informandone i Distributori;
- ritenga che la deviazione dal Target Market potenziale sia dovuta alla distribuzione tramite canali inadeguati fornisce indicazioni alla propria rete di vendita e ai Distributori in merito al nuovo canale distributivo ritenuto idoneo.

 Banca di San Marino®	Codice documento	PL04N07
	Versione documento	1.0
Tipo documento: Policy	Pagina	15/22

La Funzione Compliance verifica con cadenza **annuale** i dati sulle vendite al fine di:

- (i) identificare l'ammontare di transazioni effettuate al di fuori del Target Market effettivo positivo e all'interno del Target Market effettivo negativo;
- (ii) accertare le ragioni sottostanti i casi di distribuzione di strumenti finanziari al di fuori del Target Market effettivo positivo e all'interno del Target Market effettivo negativo. In particolare, accerta se tali vendite sono giustificate in quanto gli strumenti finanziari sono distribuiti, per finalità di copertura e diversificazione, in un'ottica di portafoglio.

A seguito di tali verifiche, la Funzione Compliance valuta se sia necessario proporre alle funzioni competenti la modifica del Target Market potenziale.

Ciò si verifica generalmente quando le informazioni sulle vendite evidenziano che un numero significativo delle vendite al di fuori del Target Market effettivo non sono giustificate da logiche di portafoglio.

2. OBBLIGHI DI PRODUCT GOVERNANCE PER IL DISTRIBUTORE FINALE

La Banca, quando offre, vende o raccomanda uno strumento finanziario al Cliente finale, assume il ruolo di **Distributore** Finale e come tale:

1. identifica per ciascuno strumento finanziario il Target Market effettivo – anche ma non solo sulla base del Target Market potenziale, ove fornito dal Produttore - al fine di garantire che ogni strumento finanziario sia distribuito alla clientela per le cui caratteristiche, esigenze ed obiettivi è idoneo, individuando altresì i clienti per le cui caratteristiche, esigenze ed obiettivi lo strumento non è idoneo (Target Market effettivo negativo);
2. individua la strategia distributiva per ciascuno strumento finanziario;
3. rivede periodicamente gli strumenti finanziari distribuiti per garantire una continua coerenza tra lo strumento finanziario, il Target Market e la strategia di distribuzione adottata;
4. trasmette al Produttore, qualora vi sia un accordo in tal senso, informazioni sulle vendite degli strumenti finanziari.

La presente Policy si applica alla Banca che agisce in qualità di Distributore Finale quando offre o raccomanda strumenti finanziari:

- in forza di uno specifico accordo di distribuzione con il produttore che disciplini, tra gli altri, gli obblighi in materia di product governance ed eventualmente formalizzi il Target Market potenziale, positivo e negativo, la strategia distributiva da adottare e gli obblighi di rendicontazione periodica;
- in presenza di un accordo di distribuzione con il produttore che non formalizzi il Target Market potenziale, ovvero nel caso in cui non sia stipulato alcun accordo di distribuzione e non sia disponibile un Target Market potenziale identificato dal produttore, come ad esempio quando lo strumento finanziario sia acquistato direttamente sul mercato secondario, con le specifiche che seguono:
 - quando la Banca presta servizi di investimento diversi dalla Consulenza, ed il Cliente rientra nel c.d. Target Market Negativo o nella c.d. "area grigia", la banca rende al Cliente apposita informativa in fase di inserimento dell'ordine. Qualora la Banca, nei casi previsti, non sia in possesso di tutte le informazioni necessarie per lo svolgimento della valutazione, informa il Cliente attraverso apposita informativa in fase di inserimento dell'ordine, sull'impossibilità di effettuare tale valutazione. Resta inteso che la banca sarà comunque tenuta ad effettuare la

 Banca di San Marino®	Codice documento	PL04N07
	Versione documento	1.0
Tipo documento: Policy	Pagina	16/22

valutazione di appropriatezza per come disciplinato dalla policy di valutazione adeguatezza ed appropriatezza;

- quando la banca presta il servizio di investimento “Consulenza”, effettua delle verifiche aggiuntive nel caso in cui il prodotto risulti in Target Market Neutrale (zona grigia) o Negativo rispetto al profilo del cliente. Qualora il prodotto risulti in Target Market Neutrale rispetto al profilo del cliente, l'operazione è consentita solo in caso di mantenimento o miglioramento del livello di diversificazione del portafoglio. Qualora il prodotto risulti in Target Market Negativo rispetto al profilo del cliente, l'operazione è consentita esclusivamente in presenza di benefici apportati al portafoglio e la stessa risulti adeguata.

2.1. Processo per la selezione degli strumenti finanziari oggetto di distribuzione

In fase di selezione degli strumenti finanziari da distribuire, la Banca rispetta la procedura illustrata nei successivi paragrafi volta all'identificazione, per ciascuno strumento finanziario distribuito, di un Target Market effettivo e di un'adeguata strategia distributiva.

La Banca assicura che il personale coinvolto nel processo di selezione degli strumenti finanziari oggetto di distribuzione sia in possesso delle competenze necessarie per comprendere le caratteristiche e i rischi degli strumenti finanziari distribuiti.

2.1.1. Identificazione del Target Market effettivo

Per poter individuare il Target Market effettivo di ciascuno strumento finanziario e la relativa strategia distributiva, la Banca provvede innanzitutto ad effettuare una mappatura della tipologia di strumenti che intende distribuire alla clientela finale, individuando altresì attraverso quali servizi di investimento intende effettuare la distribuzione.

Per ciascuno strumento finanziario, la Banca individua il relativo Target Market effettivo e la strategia distributiva, anche ma non solo sulla base delle informazioni raccolte dal Produttore, se disponibili, o in caso contrario attraverso informazioni pubblicamente disponibili, relative alle caratteristiche dello strumento finanziario, nel rispetto delle modalità previste dall'allegato 1.

Qualora non sia possibile acquisire informazioni sufficienti su uno strumento finanziario e la Banca non sia in grado di definire il Target Market effettivo, questa si astiene dall'offrire, vendere o raccomandare tale strumento.

2.1.1.1. Mappatura degli strumenti finanziari

Ai fini dell'individuazione del Target Market effettivo e della strategia distributiva più idonea per ciascuno strumento finanziario, la Banca effettua una mappatura degli strumenti distribuiti, raccogliendo le informazioni sul Target Market potenziale e la strategia distributiva individuati dal Produttore, se esistenti, ovvero le altre informazioni pubblicamente disponibili o ricevute da “data providers”.

A tal fine, la Banca acquisisce:

- dal Produttore, se soggetto alla disciplina MIFID 2, o da un data provider integrato o meno nel Sistema Informativo Bancario, le informazioni sul Target Market potenziale, positivo e negativo, e sulla strategia distributiva individuata;

 Banca di San Marino®	Codice documento	PL04N07
	Versione documento	1.0
Tipo documento: Policy	Pagina	17/22

- (ii) qualora il Produttore non sia soggetto all'obbligo di definire il Target Market ai sensi della disciplina MIFID 2 ovvero qualora lo strumento finanziario sia acquistato sul mercato secondario e non sia possibile ottenere tali informazioni dai Produttori, acquisisce tutte le informazioni pubblicamente disponibili, in particolare quelle redatte in conformità alla normativa vigente (ad es. prospetto, KID, KIID, etc.) necessarie ai fini dell'autonoma individuazione del Target Market effettivo e della strategia distributiva. In quest'ultima ipotesi verranno quantomeno raccolte informazioni sul profilo di rischio e sulla complessità dello strumento finanziario.

2.1.1.2. Identificazione del Target Market effettivo e della strategia distributiva

La Banca identifica, per ciascuno strumento finanziario che intende distribuire attivamente (come, ad esempio, a fronte di un accordo di distribuzione), il Target Market effettivo anche ma non solo sulla base del Target Market potenziale fornito dal Produttore o dal data provider utilizzato. Nei casi in cui questo non avvenga, la Banca impiega le informazioni pubblicamente disponibili per definirlo.

Nell'ambito della definizione del Target Market effettivo la Banca identifica:

- (i) i clienti per le cui caratteristiche, obiettivi ed esigenze ritiene che lo strumento finanziario sia idoneo e a cui, pertanto, intende distribuire lo stesso (Target Market effettivo);
- (ii) i clienti per le cui caratteristiche, obiettivi ed esigenze ritiene che lo strumento finanziario non sia idoneo (Target Market effettivo negativo);
- (iii) la strategia distributiva ritenuta più idonea per il Target Market effettivo individuato, specificando attraverso quale servizio di investimento distribuire lo strumento finanziario (es. previa Consulenza in materia di investimenti).

La Banca identifica il Target Market al livello di dettaglio sufficiente, in relazione alle caratteristiche e alla complessità di ciascuno strumento finanziario. Pertanto, per gli strumenti finanziari non complessi (come, ad esempio, le obbligazioni *plain vanilla*) è possibile definire il Target Market a un livello di dettaglio minore rispetto agli strumenti finanziari a maggior complessità.

2.1.1.3. Distribuzione di strumenti finanziari mediante i servizi di gestione di portafogli e consulenza avanzata

Fermo restando il rispetto degli obblighi in materia di adeguatezza, la Banca - quando eroga i servizi di consulenza avanzata o di gestione di portafogli - adotta logiche di diversificazione e copertura; pertanto, può inserire all'interno dei portafogli anche strumenti finanziari che risultino al di fuori del Target Market effettivo positivo.

2.1.2. Rapporti con valutazione di adeguatezza e appropriatezza e obblighi di registrazione

Le disposizioni della presente Policy non pregiudicano quanto previsto dalla "Policy per la valutazione dell'adeguatezza e dell'appropriatezza". Pertanto, l'identificazione del Target Market effettivo non esime la Banca dal procedere alla valutazione di adeguatezza e appropriatezza della clientela ai sensi della normativa vigente e della relativa Policy.

2.1.3. Obblighi informativi tra Produttore e Distributore

 Banca di San Marino®	Codice documento	PL04N07
	Versione documento	1.0
Tipo documento: Policy	Pagina	18/22

La Banca, nell'ambito degli accordi di distribuzione conclusi con il Produttore di uno strumento finanziario, assolve agli obblighi richiesti dal Produttore.

2.1.4. Riesame degli strumenti finanziari

La Banca riesamina nel continuo gli strumenti finanziari offerti o raccomandati e i servizi prestati, tenendo conto di qualsiasi evento rilevante che possa incidere sui rischi potenziali per il Target Market effettivo identificato.

Nell'ambito delle verifiche di cui sopra, la Banca valuta se lo strumento o il servizio resti coerente con le esigenze, le caratteristiche e gli obiettivi del Target Market effettivo e se la prevista strategia di distribuzione continui ad essere appropriata.

La Banca riconsidera e/o aggiorna il Target Market effettivo qualora rilevi di averlo erroneamente identificato in relazione a uno strumento finanziario o a un servizio specifico nonché qualora lo strumento o il servizio non soddisfino più le condizioni del Target Market effettivo.

3. OBBLIGHI DI PRODUCT GOVERNANCE PER IL DISTRIBUTORE PRIMARIO

La Banca quando agisce in qualità di Distributore Primario:

- raccoglie dal Produttore le informazioni circa il Target Market potenziale di ciascuno strumento finanziario e la strategia distributiva ritenuta idonea;
- trasmette tali informazioni ai Distributori Finali;
- raccoglie dai Distributori Finali le informazioni sulle vendite;
- se richiesto, trasmette tali informazioni al Produttore secondo quanto previsto alla Sezione 2, paragrafo 2.1.3.

Nell'ambito degli accordi distributivi conclusi tra la Banca, in qualità di Distributore Primario e il Produttore vengono definiti i seguenti obblighi:

- Produttore: obbligo di fornire al Distributore Primario tutte le informazioni necessarie circa il Target Market potenziale, positivo e negativo, e la strategia distributiva identificati in relazione alla vendita di un determinato strumento finanziario;
- Distributore: obbligo di fornire al Produttore le informazioni ricevute dai Distributori Finali in merito alle vendite nonché eventuali ulteriori informazioni ritenute utili ai fini dell'adempimento dei propri obblighi.

Nell'ambito degli accordi distributivi conclusi tra la Banca in qualità di Distributore Primario e il Distributore Finale vengono definiti i seguenti obblighi:

- Distributore Finale: obbligo di fornire al Distributore Primario le informazioni sulle vendite necessarie al Produttore affinché possa adempiere agli obblighi previsti dalla normativa in tema di product governance.
- Distributore Primario: obbligo di trasmettere al Distributore Finale le informazioni ricevute dai produttori sul Target Market potenziale, positivo e negativo, e la strategia distributiva da questi individuati

Tutto quanto descritto nella sezione 2, viene effettuato in modo appropriato e proporzionato, tenendo conto della natura dello strumento finanziario, del servizio di investimento e del mercato di riferimento dello

 Banca di San Marino®	Codice documento	PL04N07
	Versione documento	1.0
Tipo documento: Policy	Pagina	19/22

strumento finanziario.

4. STRUMENTI FINANZIARI REALIZZATI E DISTRIBUITI DALLA MEDESIMA BANCA

Quando la Banca crea, sviluppa, emette o concepisce strumenti finanziari di cui è anche Distributore è tenuta a identificare il solo Target Market, ai sensi della Sezione II, paragrafo 2.1.1 (Target Market effettivo).

SEZIONE III. LA PRODUCT GOVERNANCE DEI PRODOTTI DI INVESTIMENTO ASSICURATIVO

1. PREMESSA

1.1. Il modello distributivo

Gli obblighi di cui alla presente Policy si applicano quando la Banca, che opera in qualità di Intermediario assicurativo, offre o raccomanda Prodotti di Investimento Assicurativo sulla base di due differenti modelli distributivi:

- modello distributivo c.d. di “mandato congiunto”;
- modello distributivo con “rapporto di collaborazione”.

I due modelli distributivi sono caratterizzati dai seguenti elementi:

- modello distributivo di “mandato congiunto”: la Banca stipula un accordo di distribuzione direttamente con il Produttore per la distribuzione dei prodotti assicurativi da quest’ultimo realizzati e tempo per tempo inseriti nel catalogo prodotti della Banca; la Banca - nei casi ammessi dalla normativa vigente – può affidare a Intermediari assicurativi iscritti nella sezione A del RUI che abbiano stipulato appositi incarichi di intermediazione con i Produttori, lo svolgimento di determinate attività di supporto amministrativo all’attività di Distribuzione Assicurativa svolta dalla Banca;
- modello distributivo con “rapporto di collaborazione”: la Banca stipula un accordo di Distribuzione Assicurativa con Intermediari assicurativi iscritti nel RUI in forza dei quali la Banca viene incaricata dell’attività di distribuzione dei prodotti assicurativi realizzati dai Produttori che tempo per tempo hanno affidato agli Intermediari assicurativi apposito incarico di intermediazione; gli Intermediari assicurativi svolgono, inoltre, determinate attività di supporto amministrativo all’attività di Distribuzione Assicurativa svolta dalla Banca.

1.2. Principi generali

Quando la Banca distribuisce Prodotti di Investimento Assicurativo è tenuta a:

- garantire che i prodotti siano compatibili con le caratteristiche, le esigenze e gli obiettivi della clientela a cui sono distribuiti;
- adottare una strategia distributiva coerente con le indicazioni in materia di Target Market e di strategia distributiva ricevute dai Produttori, anche per il tramite degli Intermediari assicurativi;
- non distribuire i prodotti a Clienti rientranti nel Target Market negativo;

 Banca di San Marino®	Codice documento	PL04N07
	Versione documento	1.0
Tipo documento: Policy	Pagina	20/22

- se previsto dagli accordi con il produttore, implementare idonei flussi informativi con i Produttori, anche avvalendosi a tal fine degli Intermediari assicurativi;
- rivedere periodicamente i meccanismi di distribuzione al fine di garantire che gli stessi consentano alla Banca di ottenere dai Produttori, anche tramite gli Intermediari assicurativi, le informazioni necessarie al fine di distribuire i prodotti conformemente al Target Market individuato dai Produttori stessi.

2. PROCESSO PER LA SELEZIONE DEI PRODOTTI DI INVESTIMENTO ASSICURATIVO

La Banca rispetta il processo descritto nei paragrafi successivi al fine di selezionare il Prodotto più coerente con le richieste ed esigenze del Cliente.

2.1. Identificazione delle richieste ed esigenze di investimento del Cliente

La vigente in materia di distribuzione assicurativa impone ai soggetti che distribuiscono prodotti assicurativi di identificare le esigenze e richieste del Cliente prima di procedere alla vendita del prodotto (di seguito il “Demands and Needs Test”).

Con riferimento ai Prodotti di Investimento Assicurativo, che il Cliente tipicamente acquista per finalità di investimento, la Banca considera il *Demands and Needs Test* attraverso la c.d. profilatura Mifid, in considerazione del fatto che l’analisi delle informazioni contenute nel questionario MiFID di profilatura del Cliente, con le modalità descritte nella Policy di valutazione dell’adeguatezza e appropriatezza, consente di individuare le esigenze e le richieste del Cliente come richiesto dalla normativa di riferimento.

2.2. Identificazione del Prodotto di Investimento Assicurativo

Sulla base delle informazioni relative al profilo del Cliente raccolte tramite il questionario MiFID nonché sulla base delle informazioni sul Target Market ricevute dai Produttori, la Banca verifica che:

- il Prodotto di Investimento Assicurativo selezionato sia coerente con le richieste ed esigenze del Cliente;
- il Prodotto di Investimento Assicurativo selezionato soddisfi tutti i seguenti criteri: a) corrisponda agli obiettivi di investimento del Cliente, inclusa la sua tolleranza di rischio, b) corrisponda alla situazione finanziaria del Cliente, compresa la sua capacità di sostenere perdite, c) sia di natura tale per cui il Cliente possiede la conoscenza e l'esperienza necessarie in materia di investimenti e, in particolare, di Prodotti di Investimento Assicurativo;
- il Cliente rientri nell’ambito del Target Market del Prodotto di Investimento Assicurativo stesso. Con riferimento alla verifica di compatibilità del Cliente con il Target Market del Prodotto di Investimento Assicurativo, la stessa è effettuata sulla base delle medesime logiche adottate per la determinazione del Target Market effettivo degli strumenti finanziari, di cui all’Allegato, che descrive anche le metodologie di raccordo tra le informazioni fornite dal Produttore e la valutazione di adeguatezza definite dalla Banca.

2.3. Distribuzione del Prodotto di Investimento Assicurativo

 Banca di San Marino®	Codice documento	PL04N07
	Versione documento	1.0
Tipo documento: Policy	Pagina	21/22

Il Prodotto di Investimento Assicurativo è distribuito al Cliente le cui caratteristiche sono compatibili con il Target Market del Prodotto di Investimento Assicurativo stesso.

La Banca si astiene dal distribuire il Prodotto di Investimento Assicurativo al Cliente che rientra nel Target Market negativo del prodotto selezionato, qualora il Prodotto di Investimento Assicurativo sia complesso, per come disciplinato dalla normativa vigente (si veda il regolamento BCSM 2024-02).

Fermo il rispetto del Target Market negativo, eventuali distribuzioni di Prodotti di Investimento Assicurativo complessi a Clienti non appartenenti ai relativi Target Market devono essere concordate con i Produttori nell'ambito degli accordi di distribuzione. Resta inteso che, anche in caso di accordo in tal senso con i Produttori, la Banca può distribuire i Prodotti di Investimento Assicurativo a Clienti estranei al Target Market solo se tali prodotti soddisfino le richieste ed esigenze del Cliente e siano adeguati allo stesso.

La Banca fornisce ai Clienti la documentazione precontrattuale necessaria e le informazioni utili concernenti il Prodotto al fine di permettere loro di effettuare una scelta consapevole.

Una volta effettuata la distribuzione del Prodotto di Investimento Assicurativo, la Banca mantiene evidenza delle seguenti informazioni:

- numero delle vendite fuori Target Market;
- circostanze che provano che il prodotto venduto fuori Target Market sia comunque coerente con le richieste e le esigenze del Cliente e sia per quest'ultimo adeguato.

Qualora la Banca acquisisca consapevolezza del fatto che un Prodotto di Investimento Assicurativo non sia in linea con gli interessi, gli obiettivi e le caratteristiche del Target Market individuato o del fatto che altre circostanze legate al Prodotto di Investimento Assicurativo possano arrecare danno al Cliente, essa informa prontamente il Produttore, anche tramite gli Intermediari assicurativi e, se del caso, modifica la propria strategia di distribuzione per il Prodotto di Investimento Assicurativo.

3. FLUSSI INFORMATIVI

Ai fini del corretto funzionamento del processo di Product Governance, la Banca – anche per il tramite degli Intermediari assicurativi - concorda con i Produttori e pone in essere adeguati flussi informativi che rendano possibile una corretta distribuzione dei Prodotti assicurativi da parte della Banca e un efficace monitoraggio dei prodotti stessi da parte dei Produttori, in conformità con la normativa applicabile.

I flussi informativi comprendono le informazioni come di seguito rappresentate.

3.1 Flussi informativi dai Produttori alla Banca

La Banca ottiene dai Produttori, anche per il tramite degli Intermediari assicurativi, tutte le informazioni prescritte dalla normativa vigente e/o dai contratti di distribuzione e necessarie per una corretta attività di distribuzione.

4. REVISIONE DEI MECCANISMI DI DISTRIBUZIONE

4.1. Revisione annuale

Al fine di garantire la continua aderenza della Policy al quadro normativo vigente, la Banca esamina in via continuativa la validità e l'efficienza dei presidi adottati, verificando che gli stessi:

 Banca di San Marino®	Codice documento	PL04N07
	Versione documento	1.0
Tipo documento: Policy	Pagina	22/22

- siano volti a evitare e attenuare eventuali pregiudizi per il Cliente;
- supportino una gestione corretta dei conflitti di interesse;
- garantiscano che gli obiettivi, gli interessi e le caratteristiche dei clienti siano tenuti in considerazione;
- permettano di ottenere dai Produttori tutte le informazioni necessarie sui Prodotti di Investimento Assicurativo.

Nell'ambito dell'attività di revisione dei meccanismi di distribuzione, la Banca verifica che i Prodotti di Investimento Assicurativo siano distribuiti sul mercato di riferimento individuato e tiene in considerazione:

- i reclami dei Clienti;
- i dati relativi a contenziosi pendenti o chiusi;
- i recessi e i riscatti esercitati dai Clienti;
- i volumi delle vendite;
- gli aggiornamenti e le modifiche normative.

Il Responsabile dell'attività di distribuzione assicurativa della Banca approva ed è responsabile in ultima analisi della definizione, dell'attuazione e della revisione dei meccanismi di distribuzione dei Prodotti di Investimento Assicurativo, come disciplinati dalla presente Policy, nonché verifica la conformità interna rispetto ai meccanismi di distribuzione adottati.

La Funzione Compliance verifica la correttezza dello svolgimento delle attività di distribuzione e di revisione dei meccanismi di distribuzione e, se del caso, propone misure correttive delle stesse.

4.2. Revisione ad evento

La Banca, qualora riscontri, nel corso dello svolgimento dell'attività di distribuzione, anche a seguito di confronto con i Produttori e gli Intermediari assicurativi e/o sulla base di segnalazioni da parte di questi, la sussistenza di circostanze tali da pregiudicare l'efficienza dei meccanismi di distribuzione o il corretto funzionamento dei flussi informativi in essere con i Produttori, effettua tempestivamente un'attività di revisione dell'intero processo distributivo.

Di tale attività viene data tempestiva informativa alla Funzione Compliance che, se del caso, provvede a proporre e/o adottare misure correttive adeguate.