

Allocation Policy

1. Premessa

Il presente documento si pone l'obiettivo di illustrare la Strategia ("Allocation Policy") adottata da Banca Akros S.p.A. ("Banca") nell'ambito della prestazione dei servizi di "assunzione a fermo di strumenti finanziari", di "collocamento di strumenti finanziari sulla base di un impegno irrevocabile" e di "collocamento di strumenti finanziari senza impegno irrevocabile" (di seguito anche "servizi di collocamento" o "servizio") in favore di Clienti emittenti, inclusi gli emittenti del Gruppo Banco BPM (in seguito, il "Cliente"), secondo standard appropriati, trasparenti e che tengano conto degli interessi del Cliente e delle responsabilità che la Banca ha nei confronti degli investitori.

L'Allocation Policy ha come obiettivo quello di rendere noto al Cliente, preventivamente alla prestazione del servizio di collocamento, il processo di assegnazione, i criteri di selezione degli investitori e i fattori rilevanti dell'assegnazione adottati nell'ambito dei servizi di collocamento degli strumenti finanziari oggetto dell'emissione/offerta, con il fine di assicurare il migliore interesse del Cliente, nonché un'efficace prevenzione e gestione dei conflitti di interesse che potrebbero insorgere nell'ambito del summenzionato processo.

2. Modello organizzativo

Al fine di tutelare gli interessi del Cliente e tener conto delle indicazioni dello stesso, il modello organizzativo adottato dalla Banca nell'assegnazione degli strumenti finanziari si fonda su un confronto continuo con il Cliente e con le Banche partecipanti al consorzio di collocamento, in merito alle principali decisioni assunte nelle varie fasi del processo.

In particolare, il modello prevede le seguenti macro fasi:

- raccolta preliminare degli interessi e degli obiettivi del Cliente alla base dell'operazione di emissione e collocamento;
- condivisione con il Cliente, durante la fase di collocamento e sulla base della periodicità concordata con lo stesso, in merito all'andamento dell'offerta e alle tipologie di investitori che hanno manifestato interesse ad aderire all'operazione;
- predisposizione e condivisione con gli intermediari del Consorzio (se previsto) di una c.d. "draft allocation" a seguito della chiusura dei book, sulla base dei criteri di assegnazione adottati dalla Banca e descritti nel presente documento, delle eventuali indicazioni fornite dal Cliente, degli eventuali limiti di prezzo e della size degli ordini immessi dai potenziali investitori nei book;
- condivisione della "draft allocation" con il Cliente, il quale ha la possibilità di escludere/inserire specifiche categorie di investitori, ovvero di modificarne le quantità agli stessi destinate, secondo criteri di carattere generale, motivati e non su base discriminatoria;
- comunicazione agli investitori della allocazione finale approvata dal Cliente;
- verifica dell'accettazione della allocazione finale da parte degli investitori e determinazione del pricing dell'operazione;
- modifica dell'allocazione a fronte di eventuale rifiuto da parte di uno o più investitori, previo accordo con gli intermediari del Consorzio (se previsto) e autorizzazione scritta da parte del Cliente.

3. Criteri di selezione degli investitori e fattori rilevanti dell'assegnazione

Al fine di garantire la stabilità dei prezzi e la liquidità nel mercato secondario, la Banca nell'allocazione degli strumenti finanziari, seleziona gli investitori sulla base dei seguenti criteri:

- preferenze espresse dal Cliente in merito a tipologie di investitori (sia in termini di caratteristiche sia, eventualmente, di area geografica) considerati come destinatari principali dell'offerta o in merito a specifici investitori;

- propensione verso investimenti in strumenti finanziari emessi da società operanti nel medesimo settore merceologico del Cliente o emessi dallo stesso Cliente;
- propensione verso investimenti con un orizzonte temporale di lungo termine desunto sulla base della strategia di investimento adottata con la Banca e con il mercato, della natura dell'investitore (es., fondi pensione, fondi comuni, etc...), nonché della dimensione dello stesso;
- partecipazione alla fase di pre-marketing manifestando interesse, ovvero partecipazione alle attività di roadshow, a one-on-one meeting, ai follow-up, inviando feedback alla Banca;
- manifestazioni di interesse differenti a seconda del prezzo di emissione (c.d. scalettatura degli ordini) e delle dimensioni significative degli ordini (sia in termini assoluti che relativi al portafoglio o al patrimonio gestito dell'investitore);
- contribuzione alla crescita del book nelle fasi preliminari dell'offerta attraverso l'invio del proprio ordine;
- relazione commerciale consolidata con la Banca.
- valutazione della potenziale strategia dell'investitore volta ad assumere una posizione rilevante nel Cliente;
- percezione che l'investimento possa risultare sovradimensionato rispetto all'effettivo interesse dell'investitore, o risulti inadeguato rispetto alla sua capacità di acquisto;
- eventuali restrizioni a cui l'investitore è sottoposto, per quanto noto alla Banca.

4. Gestione dei conflitti di interessi e norme comportamentali

Ai fini della gestione dei conflitti di interesse che possono sorgere nei confronti del Cliente nell'ambito della gestione delle assegnazioni, la Banca si è dotata di un assetto organizzativo e procedurale interno che prevede:

- separatezza funzionale e gerarchica tra le strutture incaricate di gestire la relazione con il Cliente ed il processo di assegnazione degli strumenti finanziari oggetto dell'offerta e quelle incaricate (i) di svolgere attività commerciali e di sviluppo nei confronti degli investitori, (ii) di prestare servizi di esecuzione degli ordini dei clienti, (iii) di svolgere le attività di *proprietary trading* e di *market making*, nonché (iv) di prestare i servizi di ricerca in materia di investimenti, in modo da garantire che tutte le sopraelencate strutture non partecipino alle decisioni riguardanti le raccomandazioni sull'allocazione che la Banca rivolge al Cliente;
- un processo di assegnazione disciplinato nella normativa interna e le cui fasi sono tracciate e ricostruibili ex post.

Al fine di garantire che l'assegnazione degli strumenti finanziari sia svolta nell'esclusivo interesse del Cliente, la Banca vieta le seguenti azioni:

- privilegiare gli investitori che svolgono prevalentemente attività di trading, con il solo obiettivo della Banca di instaurare o sviluppare relazioni di business con lo stesso investitore o di percepire significative commissioni di negoziazione;
- effettuare un'assegnazione a un determinato investitore con il solo obiettivo di percepire commissioni sproporzionatamente elevate con riferimento a servizi collaterali prestati dalla Banca a favore del medesimo investitore o volumi di affari sproporzionatamente elevati con commissioni a livelli normali procurati dall'investitore quale corrispettivo in cambio di detta assegnazione ("*laddering*");
- effettuare un'assegnazione a un dirigente o a un funzionario aziendale di un investitore con il solo obiettivo di affidamento di attività di finanza aziendale ad una Banca del Gruppo Banco BPM ("*spinning*");
- effettuare un'assegnazione subordinata espressamente o implicitamente al ricevimento di ordini futuri o all'acquisto di qualsiasi altro servizio presso la Banca da parte di un investitore, o qualsiasi altra entità di cui l'investitore è un funzionario aziendale;
- favorire nell'assegnazione degli strumenti finanziari oggetto dell'offerta i Desk di Trading della Banca a discapito degli altri potenziali investitori, in particolare nei casi in cui la domanda dei titoli sia

particolarmente elevata, al fine di trarre beneficio da un possibile rialzo del valore degli stessi successivamente all'emissione o all'offerta.