

**Monte
Paschi
Banque**

Notre histoire,
votre banque

POLITIQUE GENERALE DE PRESTATIONS DE SERVICES D'INVESTISSEMENT

Mars 2024

Monte Paschi Banque est la filiale française, détenue à 100 %, de Banca Monte dei Paschi di Siena (BMPS). Elle est agréée auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF).

La présente politique a pour objectif d'informer notre clientèle de la manière dont Monte Paschi Banque assure la prestation de ses services d'investissements. Cette politique et ses révisions ultérieures seront disponibles en agence et sur le site internet : www.montepaschi-banque.fr. Cette communication est réalisée en français par le Département Communication de la Banque.

Jusqu'au 3 janvier 2018, le cadre d'exercice des activités de marché en Europe était soumis aux dispositions issues de la directive sur les marchés d'instruments financiers (Directive 2004/39/EC dite « MIF 1 »).

Afin de corriger les faiblesses révélées lors de la crise financière de 2008 et de tenir compte de l'évolution des marchés financiers, les législateurs européens ont adopté en mai 2014 un nouveau cadre pour les marchés d'instruments financiers dit "MIF 2" (sous la forme d'une directive « MiFID » et d'un règlement « MiFIR »). Ce nouveau cadre réglementaire a été adopté en mai 2014 mais n'est entré en application que le 3 janvier 2018, dans le but d'améliorer la sécurité, la transparence et le fonctionnement des marchés financiers mais aussi de renforcer la protection des investisseurs. II.

1 CATEGORISATION DES CLIENTS ET PROTECTION

La notion de catégorisation de la clientèle est essentielle puisque chaque client investisseur de la banque doit être informé de sa catégorisation sur support durable avant tout conseil ou transaction. La réglementation prévoit trois catégories de clients auxquelles est attaché un niveau de protection croissant. Il s'agit des contreparties éligibles, des clients professionnels et des clients non professionnels vis-à-vis des marchés financiers.

Les clients ont la possibilité de changer de catégorisation. Un client professionnel peut demander à être catégorisé en client non professionnel et bénéficier ainsi du niveau de protection de cette catégorie. De même, une contrepartie éligible peut demander à bénéficier de la catégorisation professionnelle ou non professionnelle. Un client non professionnel peut demander à être catégorisé client professionnel s'il remplit certaines conditions réglementaires.

Dans tous les cas, le changement de catégorie est soumis à l'agrément de la Banque.

1.1 Les clients non professionnels

Les clients non professionnels sont, par défaut, tous les clients qui ne répondent ni aux critères de définition des clients professionnels ni à ceux des contreparties éligibles (voir *infra*).

En l'absence de définition positive réglementaire, la Banque a catégorisé comme non professionnels, les particuliers, et les petites et moyennes entreprises (définies à partir de deux critères sur les trois ci-après : total du bilan inférieur

à 20 millions d'euros, chiffre d'affaires net inférieur à 40 millions d'euros, capitaux propres inférieurs à 2 millions d'euros). Sont également catégorisés en non professionnels, les associations, les syndicats, les coopératives, les entreprises individuelles, les SCI, GIE et les collectivités territoriales.

La catégorie de client non professionnel est celle qui bénéficie du niveau de protection le plus élevé :

- Le client relevant de cette catégorie fera l'objet de la part de la Banque d'une évaluation détaillée de ses connaissances et de son expérience en matière d'investissement ainsi que, selon le service d'investissement, de sa situation financière et de ses objectifs d'investissement incluant la tolérance au risque. Grâce à cette évaluation, la Banque sera à même d'offrir la prestation la mieux adaptée.
- La Banque fournira en outre au client non professionnel des informations relatives aux services, instruments financiers, aux stratégies d'investissement proposées ainsi que des informations sur tous les coûts et frais liés.
- Une convention de services d'instruments financiers et une politique d'exécution des ordres viennent encadrer la prestation de services de la Banque.

1.2 Les clients professionnels

Les clients professionnels sont définis comme les clients qui possèdent l'expérience, les connaissances et la compétence nécessaires pour prendre leurs propres décisions d'investissement et évaluer de façon appropriée les risques encourus.

Par nature, les clients suivants sont catégorisés en clients professionnels : les entreprises d'investissement, les établissements de crédit, les autres établissements financiers, les entreprises d'assurance, les Organismes de Placements Collectifs dits « OPC » et leurs sociétés de gestion, les gouvernements nationaux et autres organismes publics (liste non exhaustive). Enfin, relèvent de cette catégorisation par nature les grandes entreprises réunissant à titre individuel deux des trois critères suivants : total du bilan supérieur ou égal à vingt millions d'euros, chiffre d'affaires net supérieur ou égal à quarante millions d'euros, capitaux propres supérieur ou égaux à deux millions d'euros.

Le client professionnel bénéficie d'un degré de protection inférieur à celui accordé à un client non professionnel étant données son expérience et ses connaissances pour comprendre les risques ainsi que sa capacité financière à subir des pertes. Il bénéficie uniquement :

- D'une évaluation de ses objectifs d'investissement dans le cas où Monte Paschi Banque lui délivre un service de conseil en investissement ;
- D'une politique d'exécution des ordres définissant les modalités d'exécution des transactions, cette politique fait l'objet d'une mise à jour annuelle ;
- D'une convention de services d'instruments financiers et une politique d'exécution des ordres viennent encadrer la prestation de services de la Banque.

1.3 Les contreparties éligibles

Les contreparties éligibles constituent une catégorie spécifique de clients professionnels qui sont susceptibles de bénéficier des deux services d'investissements suivants : la RTO (réception – transmission d'ordres pour le compte de tiers) et l'exécution d'ordres pour le compte de clients.

La protection réglementaire de cette catégorie de clients est allégée pour ce qui concerne ces deux services d'investissement en raison de leur connaissance, de leur compétence et de leur situation financière. Toutefois, Monte Paschi Banque est tenue d'agir de manière transparente, équitable et professionnelle en servant au mieux les intérêts de cette catégorie de clients et de communiquer de façon correcte, claire et non trompeuse. La Banque communique pour information sa politique d'information.

Les contreparties éligibles sont constituées des entités suivantes : entreprises d'investissement, établissements de crédit, entreprises d'assurance, OPC et leurs sociétés de gestion, les gouvernements nationaux (liste non exhaustive).

1.4 Les modalités de changement de catégorie et ses conséquences

Le client est en droit de demander un changement de catégorie et d'opter pour un statut différent, en respectant les règles de changement de catégorie et sous réserve de l'approbation de Monte Paschi Banque.

Un client non professionnel peut ainsi demander à être traité en tant que client professionnel selon une procédure définie dans la réglementation MIF 2. Dans la mesure où le degré de protection de la clientèle varie en fonction de la catégorisation retenue, il est important de prendre en considération les conséquences d'un changement de catégorie dans un sens moins protecteur.

En outre, il incombe à Monte Paschi Banque de prendre les mesures appropriées si la Banque constate qu'un client professionnel ou une contrepartie éligible ne remplit plus les conditions qui lui valaient d'être classé comme tel.

2 LES SERVICES D'INVESTISSEMENTS ET LEURS SERVICES CONNEXES FOURNIS PAR MONTE PASCHI BANQUE

2.1 Le conseil en investissement

Monte Paschi Banque fournit des recommandations personnalisées à ses clients ou à ses prospects, soit à leur demande, soit à son initiative, concernant une ou plusieurs transactions portant sur des instruments financiers. Afin d'agir au mieux des intérêts de ses clients, le conseiller clientèle de Monte Paschi Banque prend soin de recueillir les éléments permettant de déterminer si le conseil répond aux objectifs d'investissements exprimés par le client, s'il est financièrement en mesure de faire face à tout risque lié à ce conseil, s'il dispose de la capacité financière suffisante pour assumer toute perte et enfin s'il possède l'expérience et les connaissances nécessaires pour comprendre les risques inhérents au conseil.

Cette étape nécessaire et réglementaire permet à la banque de s'assurer que les produits financiers proposés sont en adéquation avec le profil d'investisseur du client. Les propositions d'investissements sont formalisées par la production d'un document papier dont le client devra attester la remise, aux termes de la réglementation MIF 2. Si le client ne souhaite pas communiquer les informations requises, Monte Paschi Banque sera contraint, conformément à la réglementation, de s'abstenir de recommander des investissements financiers.

La Banque a opté pour la fourniture d'un service de conseil sur une base non indépendante, c'est-à-dire le maintien de la perception par notre établissement de rétrocessions dans la durée de la part des producteurs d'OPC ou de produits structurés avec lesquels elle a signé une convention de distribution.

Ce modèle suppose que :

- Ces rétrocessions améliorent la qualité du service au client dans la durée en lui donnant accès à un vaste éventail d'OPC de producteurs externes sans lien avec Monte Paschi Banque (architecture semi ouverte) et en lui fournissant des rapports d'adéquation ;
- Ces rétrocessions ne nuisent pas au respect de l'obligation du prestataire d'agir d'une manière honnête, équitable et professionnelle au mieux des intérêts de ses clients ;
- Le client est clairement informé de leur existence, nature, montant ou mode de calcul, en amont de la fourniture du service.

2.2 La réception transmission d'ordres

Lorsqu'un client passe, de sa propre initiative, c'est-à-dire sans que la banque ait effectué de recommandations personnalisées, un ordre sur instrument financier complexe ou non, Monte Paschi Banque, vérifie qu'il possède le niveau d'expérience et de connaissance requis pour appréhender les risques inhérents à cet instrument.

Si le client ne communique pas les éléments requis ou si Monte Paschi Banque estime que le service ou l'instrument n'est pas adapté, cette dernière le mettra en garde contre les risques qu'il encourt avant d'assurer ce service d'investissement. Dans ce cas, l'ordre sera passé uniquement si le client a formellement confirmé que son ordre doit être exécuté, et ce nonobstant les risques y afférents et la mise en garde de Monte Paschi Banque.

Toutefois, il est présumé que le niveau d'expérience et de connaissance des clients professionnels et des contreparties éligibles est suffisant pour comprendre les risques inhérents à ces instruments complexes. De ce fait, aucune mise en garde ne sera produite à leur égard.

2.3 L'exécution d'ordres pour le compte de tiers

Pour répondre aux demandes d'une partie de sa clientèle d'entreprises, Monte Paschi Banque, est amenée à conclure des accords d'achat ou de vente d'instruments financiers à terme de change ou de taux. Pour déterminer si ce service convient à ses clients et prospects, Monte Paschi Banque doit leur demander au préalable des informations sur leurs connaissances et leur expérience en matière d'investissement. Ces accords d'achat ou de vente, seront donc conclus uniquement si, sur la base des informations transmises par le client, l'expérience de ce dernier en matière d'investissement a pu être confirmée. Toutefois, pour les clients qui font partie de la catégorie des professionnels ou des contreparties éligibles, leur expérience et leurs connaissances en matière d'investissement sont considérées comme acquises. Par conséquent, seuls les clients non professionnels en matière d'investissement bénéficieront de la protection correspondante aux règles de bonne conduite de l'AMF.

2.4 La conservation d'instruments financiers pour le compte des clients

Monte Paschi Banque fournit ce service connexe d'investissement à sa clientèle. La conservation des instruments financiers appartenant aux clients se fait auprès d'un prestataire de service d'investissement français de premier plan

Page 5 sur 12

MONTE PASCHI BANQUE S.A. au capital de 124.632.262,80 €

Siège social : 11 boulevard de la Madeleine – 75001 Paris – 692 016 371 R.C.S. – N° TVA FR 29 692 016 371 – N° ORIAS 08 040 642 (www.orias.fr)

Téléphone 01 40 07 89 00 – Télécopieur 01 47 42 33 14 – Swift MONTFRPPXXX – www.montepaschi-banque.fr

agissant au nom de la clientèle de Monte Paschi Banque. Cependant, Monte Paschi Banque est responsable vis-à-vis de ses clients pour toute action, omission et insolvabilité éventuelle du prestataire des services d'investissements qu'elle aura mandaté. Enfin, Monte Paschi Banque a souscrit au mécanisme de place français de garantie des titres qui comprend tout instrument financier mentionné à l'article L.211-1 du code monétaire et financier.

3 RISQUES RELATIFS AUX INSTRUMENTS FINANCIERS

Les services offerts par Monte Paschi Banque couvrent une large gamme d'instruments financiers. Chaque type d'instrument financier a ses propres caractéristiques et est soumis à ses propres risques. Certains instruments peuvent ne pas être adéquats pour un client du fait de sa catégorisation ou de son profil. En conséquence, Monte Paschi Banque fournit au client une description générale de la nature et des risques qui sont propres à chaque instrument suffisamment détaillé pour que le client puisse prendre des décisions en toute connaissance de cause.

Par ailleurs, Monte Paschi Banque tient à la disposition de la clientèle, dans les agences de son réseau et sur son site Internet <https://www.montepaschi-banque.fr>, un descriptif des produits et services qu'elle commercialise avec une présentation des risques associés ainsi que les brochures d'information. Les prospectus des OPC qu'elle commercialise sont disponibles sur internet et sur demande. Avant tout passage d'ordres sur OPC, le client doit prendre connaissance du prospectus au préalable afin de bien apprécier le profil de risque, la durée d'investissement recommandée et l'ensemble des coûts de l'OPC qu'il souhaite souscrire.

4 LA GOUVERNANCE DES PRODUITS

La réglementation MIF 2 consacre des obligations en matière de gouvernance des produits. Ces règles sont rappelées dans les articles L533-24 et suivantes du code monétaire et financier.

Ce paragraphe explique comment la banque se conforme aux règles légales.

Article L533-24 : les Prestataires de Services d'Investissement (PSI) :

1° Maintiennent, appliquent et révisent un processus de validation de chaque instrument financier et des adaptations notables des instruments financiers existants avant leur commercialisation ou leur distribution aux clients. Ce processus de validation détermine un marché cible défini de clients finaux à l'intérieur de la catégorie de clients concernée pour chaque instrument et permet de s'assurer que tous les risques pertinents pour ce marché cible défini sont évalués ;

2° Veillent à ce que les instruments financiers soient conçus conformément au processus de validation mentionné au 1° et que la stratégie de distribution de ces instruments soit compatible avec le marché cible défini ;

La banque distribue à la plupart de ses clients des produits classés simples par l'AMF. Les titres classés comme complexes s'adressent à un public plus restreint ayant un haut degré de connaissance ou qui utilise le service de gestion conseillée. Les produits présentant des caractéristiques de complexité / de risques élevés (ou autres

caractéristiques applicables, telles que, par exemple, l'innovation) sont exceptionnellement distribués à des clients présentant des profils adéquats.

La banque ne distribue pas les produits de distributeurs et/ou de producteurs non soumis à MIF 2

Canaux de distribution :

Internet banque : Exécution simple de produits simples selon la définition de l'AMF ;

Agences : Réception – Transmission d'Ordres (RTO) de produits simples et complexes avec test *du caractère approprié* en gestion libre ;

Cellule Gestion Conseillée : produits simples et complexes en gestion conseillée.

Processus de sélection de produits financiers et distribution aux clients finaux :

Chaque produit financier est sélectionné en fonction des vues de marchés, d'une stratégie d'investissement. Les produits sont principalement issus des sociétés productrices et/ou de partenaires avec lesquels une convention a été signée. Dans de rares cas, la banque peut également opérer avec des sociétés avec lesquelles il n'y a pas de conventions signées. Il suffit dans ce cas que la ligne soit ouverte chez notre dépositaire titres qui prélèvera le montant maximum de droits d'entrée.

Le choix des produits repose sur des critères qualitatifs (grille de gouvernance) et quantitatifs. La sélection prend obligatoirement en compte l'analyse du Document d'information clé pour l'investisseur dit DIC ou tout document fourni par le producteur. Dans le DIC est mentionné entre autres la nature et la philosophie d'investissement, la notation de l'échelle de risques, les frais et le type d'actifs sur lequel est investi le fonds.

Pour les clients en gestion conseillée, ces informations sont utilisées et prises en compte dans des portefeuilles modèles (portefeuille prudent, équilibré ou dynamique) élaborés par la cellule gestion conseillée. En fonction de la classification des fonds et du profil du client, des allocations retenues, la cellule s'assure de proposer au client le placement qui apparaît le mieux correspondre à son profil.

Ces règles s'appliquent avant toute commercialisation d'instruments financiers.

3° Mettent à la disposition de tout distributeur tous les renseignements utiles sur les instruments financiers et leur processus de validation, y compris le marché cible défini ;

Ces renseignements sont mis à disposition lors de leur requête spécifique.

4° Prennent des mesures raisonnables afin de s'assurer que les instruments financiers sont distribués auprès du marché cible défini

Les ventes hors marché cible ne sont autorisées qu'en cas de gestion de portefeuille, approche par portefeuille, couverture et diversification et sont obligatoirement mentionnés dans le rapport d'adéquation délivré à l'issue du conseil en investissement.

Article L533-24-1

1° Que les chargés de clientèle comprennent les caractéristiques de ces instruments financiers et évaluent la compatibilité de ceux-ci avec les besoins des clients auxquels ils fournissent des services d'investissement, notamment en fonction du marché cible défini ;

Pour ce faire, tout client souhaitant investir dans des instruments financiers doit d'abord remplir un questionnaire (mis en place par le prestataire Harvest) reprenant les connaissances, le profil de risque d'investissement et l'horizon de placement. A cela s'ajoute un questionnaire synthétisant les préférences du client sur les critères Environnementaux, Sociétaux et Gouvernance (ESG). Ces documents sont actualisés au minimum tous les trois ans pour la gestion

conseillée et tous les quatre ans pour la gestion libre. Les clients sous mandat sont gérés par notre partenaire Trusteam FINANCE SA et sont soumis aux mêmes contraintes de connaissance du client et d'actualisation des données. Le questionnaire fait office de base quant à la proposition d'instruments financiers.

Un test d'instrument financier approprié est automatiquement effectué par le système pour vérifier si le titre distribué/commercialisé est cohérent avec les connaissances du client. Une alerte non bloquante est alors émise par le système. Dans le cas du RTO et de l'exécution simple, si le client souhaite toujours procéder à l'achat, il doit d'abord signer une déclaration dans laquelle il reconnaît avoir reçu l'information de la banque selon laquelle l'instrument n'est pas considéré comme approprié.

Dans le cadre de la gestion conseillée et la gestion libre, le chargé de clientèle transmet aux clients les informations nécessaires pour la prise de décision avec entre autres le DIC. Le gérant ou le chargé d'affaires s'assure de la bonne compréhension du client.

2° Veillent à ce que les instruments financiers ne soient proposés ou recommandés que dans l'intérêt du client ;

Comme indiqué ci-dessus, les questionnaires Harvest et ESG permettent de recueillir les informations sur les connaissances des clients, le choix en matière d'investissements mais également les informations sur le profil de risque d'investissement et d'horizon de placement de l'investisseur. Ces documents qui sont actualisés au minimum tous les trois ans doivent faire office de base quant à la proposition d'instruments financiers. Ces documents permettent aussi de qualifier la cible client et de la catégoriser en trois types de profil : prudent, équilibré et dynamique.

Tous les produits sont classés selon leur niveau de complexité (2 niveaux admis par la liste émise par l'AMF) et leur niveau de risque (5 niveaux).

Le niveau de risque des actions et obligations est basé sur la volatilité passée (données issues de notre fournisseur SIX TELEKURS), le risque des instruments qui dispose d'un DIC est basé sur l'indice de risque proposé par le producteur.

Les informations concernant le client d'une part et les caractéristiques des instruments financiers d'autre part sont regroupées dans des grilles qui permettent de déterminer si un titre est approprié ou non au client.

3° Examinent régulièrement ces instruments financiers, en tenant compte de tout événement qui pourrait influencer sensiblement sur le risque potentiel pesant sur le marché cible défini, afin d'évaluer au minimum si ces instruments continuent de correspondre aux besoins du marché cible défini et si la stratégie de distribution prévue demeure appropriée ;

Les instruments financiers référencés et suivis par la cellule Gestion Conseillée (dans les portefeuilles modèles pour la plupart) sont suivis régulièrement. Etant donné que les produits en question émanent de sociétés de gestion / Structureurs avec lesquels il existe un partenariat, ces derniers fournissent régulièrement à la cellule Gestion Conseillée les informations sur les produits (commentaires de gestion, informations d'ordre général, reporting), nécessaires pour le bon suivi, et pour permettre de prendre en compte tout événement susceptible d'avoir une incidence significative sur les risques potentiels pour le marché cible défini.

Une revue mensuelle des portefeuilles modèles est réalisée ou plus ponctuellement, si événement particulier. Cela permet d'actualiser les fonds et s'assurer que la cible client correspond toujours en modulant les proportions du fonds, en le supprimant et/ou en le substituant. Lors de cette revue, il est vérifié si le produit financier est toujours compatible avec les besoins, caractéristiques et objectifs du marché cible et si la stratégie prévue est toujours adaptée. Si cela n'est pas le cas, le produit est retiré.

Pour le suivi des positions et de leurs portefeuilles, les clients en gestion conseillée reçoivent tous les semestres un point de la situation macroéconomique et un rapport d'adéquation de leur portefeuille afin d'évaluer si, suite à l'évolution du marché, la position globale correspond toujours au profil client.

4° Lorsqu'ils ne conçoivent pas ces instruments financiers, les PSI se dotent de dispositifs appropriés afin d'obtenir les renseignements mentionnés au 3° de l'article L. 533-24 et pour comprendre les caractéristiques et identifier le marché cible défini pour chaque instrument financier.

La banque collecte des informations sur les caractéristiques des titres par l'intermédiaire d'un prestataire externe majeur (SIX TELEKURS). Certaines de ces informations sont automatiquement mises à jour sur l'application interne de gestion des titres.

En ce qui concerne les OPC, l'une des bases principales pour pouvoir identifier et définir le marché cible sur lequel peut être proposé un fonds/un produit spécifique est le Document d'Information Clé pour l'Investisseur. Ce dernier est actualisé au moins tous les ans par les distributeurs. La banque acquiert généralement ce document sur le site Web de l'émetteur ou sites Internet spécialisés dans les instruments financiers.

Les producteurs avec lesquels la cellule gestion conseillée interagit fournissent de façon régulière des informations concernant leurs fonds. La majorité envoie à fréquence hebdomadaire, semestrielle et/ou trimestrielle des données qualitatives (commentaires de gestion) et quantitatives (performance, volatilité, etc.) des données sur les fonds distribués au sein de la Monte Paschi Banque.

Les sociétés de gestion envoient aussi de façon trimestrielle les reporting de leurs fonds. Ces reporting trimestriels sont consultables aussi au travers de sites Internet généralistes et les outils de travail SIX TELEKURS et Bloomberg.

Ces informations, complétées par d'autres données quantitatives et qualitatives sur les sites Internet, SIX TELEKURS, Bloomberg, permettent de bien vérifier si les produits proposés sont toujours en ligne avec le marché cible.

5 LES POLITIQUES DE MEILLEURE EXECUTION DES ORDRES ET DE MEILLEURE SELECTION DES INTERMEDIAIRES

Conformément aux dispositions réglementaires (articles 314-69 à 314-75 du règlement général de l'AMF), Monte Paschi Banque a mis en œuvre et applique une politique de meilleure sélection de ses intermédiaires et de meilleure exécution qui a pour but d'agir au mieux des intérêts de ses clients.

5.1 Meilleure sélection des intermédiaires

Monte Paschi Banque se trouve principalement dans la position d'un prestataire de services d'investissement qui réceptionne et transmet les ordres de ses clients.

Etant donnée la nature de sa clientèle, constituée exclusivement de clients non professionnels, l'essentiel des ordres sur actions est routé vers KEPLER CAPITAL MARKETS (groupe CREDIT AGRICOLE) qui s'occupe également des modalités relatives à la meilleure sélection du lieu d'exécution.

Lorsque le prestataire de services d'investissement exécute un ordre pour le compte d'un client non professionnel, le meilleur résultat possible est déterminé sur la base du coût total.

Les ordres qui ne peuvent être exécutés via Kepler ou ne sont pas optimaux pour les clients (ordres à court limité, liquidité et profondeur du marché) sont transmis au courtier, dit « Broker », en l'occurrence la société de courtage "Bond Partner" qui s'occupe également de mettre en place l'activité de vérification relative à la meilleure sélection du lieu d'exécution (marché, système multilatéral de négociation, etc.). Même dans ce cas, le meilleur résultat possible est déterminé par défaut sur la base du coût total pour le client. Toutefois, en cas d'instruction spécifique donnée par

le client, l'ordre sera exécuté en suivant ses instructions pour autant que les conditions de marché le permettent et sans tenir compte du critère précédent.

En plus des ordres sur les bourses étrangères, des ordres présentant des caractéristiques de taille ou de complexité inhabituelles peuvent également être passés par l'intermédiaire de brokers.

Dans ce cas également, les brokers, en suivant les instructions du client, pour sélectionner le meilleur lieu d'inscription peuvent suivre d'autres critères que celui de la recherche du coût global le plus bas (ex : vente groupée ou fractionnée pour éviter des fluctuations de prix excessives, etc.).

5.2 Meilleure exécution

Le principe de meilleure exécution impose à tous les prestataires de services d'investissement, dans le cadre de la directive MIF, de rechercher le meilleur résultat possible pour leurs clients, compte tenu de la diversification des modes d'exécution des ordres. Ils doivent ainsi comparer, pour chaque ordre, les différentes conditions d'exécution possibles comme le prix d'exécution, le coût global de transaction, la rapidité d'exécution et la probabilité d'exécution, etc. afin de privilégier le mode d'exécution présentant les meilleurs avantages pour le client. Ils doivent en conséquence établir et tenir à disposition de leurs clients une politique d'exécution, par laquelle ils définissent précisément les critères pris en considération, ainsi que leur hiérarchisation. Les prestataires de services d'investissement sont cependant exempts du respect du principe de meilleure exécution dès lors que leur client leur fournit des instructions spécifiques concernant l'exécution de leur ordre.

Monte Paschi Banque s'applique à respecter dans la mesure du possible un délai de 20 minutes pour le passage d'ordres dès lors que le chargé clientèle a bien accusé réception de l'ordre (pour permettre tous les contrôles et faisabilité de l'ordre), et privilégie le passage des ordres par son courtier principal Kepler Capital Markets qui s'assure de la meilleure sélection « best selection » et exécution « best execution ». Si tel n'est pas le cas pour différentes raisons, Monte Paschi Banque travaille avec un autre Broker, Bond Partner, permettant ainsi de pouvoir comparer et s'assurer de la meilleure solution pour le client.

Enfin, pour satisfaire les besoins d'une partie de sa clientèle d'entreprise, Monte Paschi Banque conclut avec elle des accords d'achat ou de vente d'instruments financiers à terme portant sur les devises ou sur les taux d'intérêts.

Les opérations à terme sur les devises et sur les taux d'intérêts sont exécutées avec Monte Paschi Banque en se référant aux prix de marché diffusés par les prestataires d'information financière.

Monte Paschi Banque privilégie le coût total pour sa clientèle.

En cas de non-contestation formalisée par le client de ces politiques auprès de la Cellule DSO-Titres de Monte Paschi Banque, elles seront réputées approuvées par lui.

6 ORDRES DES CLIENTS

Les ordres sont exécutés suivant les lois, les règles et les usages en vigueur sur les places où ils sont traités.

7 L'INFORMATION AU CLIENT

Après chaque opération exécutée, Monte Paschi Banque adresse à ses clients un avis d'opéré papier. De plus, à la fin de chaque année civile et dans les meilleurs délais, un relevé de portefeuille leur est envoyé qui indique les instruments financiers détenus valorisés au dernier cours de bourse disponible.

8 LA GESTION DES CONFLITS D'INTERETS

Monte Paschi Banque a mis en place une politique de prévention et de gestion de conflits d'intérêts, dans le cadre de son activité de prestataire de services d'investissement, afin d'éviter que la coexistence d'intérêts différents ne soit pas susceptible de porter atteinte aux intérêts de ses clients.

De ce fait, elle a mis en œuvre toute les dispositions organisationnelles et fonctionnelles nécessaires à la prévention de conflits d'intérêts.

Les principales mesures suivantes sont en place chez Monte Paschi Banque :

- Les collaborateurs de la banque doivent se conformer au règlement de déontologie où il est rappelé que l'intérêt du client ne doit jamais être lésé au profit d'un autre client, d'un autre donneur d'ordre ou de la Banque,
- Les membres du personnel doivent s'abstenir de solliciter ou d'accepter des intermédiaires et des clients, des rétributions, cadeaux ou avantages risquant de compromettre leur impartialité ou leur indépendance de décision,
- Les personnes effectuant les opérations pour le compte propre de la banque sont différentes de celles qui assurent la prestation de services d'investissement pour la clientèle, à l'exception toutefois des opérations de salle des marchés. Ces dernières sont traitées en se référant aux prix de marché diffusés par les prestataires d'information financière,
- Le contrôle des transactions personnelles,
- La politique de rémunération des collaborateurs n'est pas susceptible de mettre en cause la primauté de l'intérêt du client,

Des mesures de contrôle sont réalisées tout au long de l'année par le contrôle interne de Monte Paschi Banque. S'il advenait, néanmoins, que ces mesures et procédures ne suffisaient pas à éviter, avec une certitude raisonnable, de porter atteinte à l'intérêt d'un client, la banque l'informerait de manière détaillée sur la nature et la source du conflit d'intérêts potentiel.

La politique de gestion des conflits d'intérêts est à la disposition des clients qui en font la demande par écrit auprès de Monte Paschi Banque. Ce document sera fourni sur un support papier en langue française. Elle est également disponible sur le site internet de Monte Paschi Banque : www.montepaschi-banque.fr (Mentions légales, Informations réglementaires).

9 FRAIS ET AVANTAGES REÇUS PAR LA BANQUE

S'agissant des frais, Monte Paschi Banque porte à la connaissance du client le détail de tous les frais à payer par ce dernier en rapport avec l'instrument financier, ou le service d'investissement ou le service connexe (frais, commissions, charges et dépenses connexes, taxes payables par son intermédiaire) ou si les coûts ne peuvent être indiqués, la base de calcul du coût total de façon que le client puisse le vérifier. Monte Paschi Banque a établi avec les sociétés qui gèrent les OPC qu'elle distribue, des conventions de placement.

Concernant les avantages, lorsque Monte Paschi Banque fournit un service à un client, elle peut être amenée à recevoir des commissions de la part des tiers.

Les rétrocessions de commissions de gestion représentent un pourcentage fixe des encours moyens détenus par la banque pour compte de ses clients. Ce pourcentage est susceptible d'évoluer en fonction des encours globaux détenus par la banque pour une même société de gestion.

Le paiement de cette rémunération a pour but d'améliorer la qualité du service fourni au client ou au porteur de parts de l'OPC.

Le détail des frais et des avantages et/ou formules de calcul est présenté dans la plaquette tarifaire disponible pour la clientèle en agence et publiée sur le site de la banque.

10 RECLAMATIONS

Monte Paschi Banque a pris toutes les mesures appropriées pour traiter de manière égale, efficace et harmonisée les réclamations des clients.

Les réclamations doivent être adressées d'abord à l'interlocuteur habituel, conseiller ou gestionnaire. Si la réponse n'est pas satisfaisante, la réclamation doit être adressée au Service Relations Clientèle de Monte Paschi Banque : service-relations-clientele@montepaschi-banque.fr

Enfin, et seulement si la réponse apportée n'est pas satisfaisante la réclamation peut être adressée au médiateur de la Fédération Bancaire Française dont les coordonnées sont disponibles sur notre site internet.