

Strategia di gestione degli incentivi

Premessa

Il presente documento, approvato dal Consiglio di Amministrazione della Banca di Credito Cooperativo dell'Alto Reno s.c. è stato redatto ai fini di ottemperare a quanto disposto dall'articolo 15, comma 2, lettera c) del Regolamento Congiunto Banca d'Italia – Consob (Provvedimento 29 ottobre 2007 su GU n. 255 del 2-11-2007), che prescrive agli intermediari – anche per la corresponsione e/o la percezione degli incentivi di cui all'articolo 52 del Regolamento Consob 16190/2007 – l'adozione, l'applicazione e il mantenimento di procedure che garantiscano la conformità delle disposizioni adottate in materia di servizi di investimento.

Attesa comunque "l'interazione" fra le materie, il presente documento deve essere letto congiuntamente alla "STRATEGIA DI GESTIONE DEI CONFLITTI DI INTERESSE", parimenti approvata dal Consiglio di Amministrazione.

Le linee guida contenute nella presente "STRATEGIA" integrano le regole di comportamento che il personale è tenuto ad osservare in virtù delle normative (di legge e di regolamento) vigenti, dei contratti di lavoro e delle procedure interne.

Le presenti indicazioni, unitamente a quelle contenute nella *Politica di gestione dei conflitti di interesse*, definiscono i principi e gli indirizzi operativi cui informare la prestazione dei servizi d'investimento. Le linee guida definite nelle suddette "STRATEGIE" devono:

- considerarsi prevalenti nel caso in cui anche una sola delle indicazioni ivi contenute dovesse entrare in conflitto con disposizioni previste nelle procedure o nei regolamenti interni;
- ritenersi comunque un riferimento adeguato ad impostare sempre una corretta condotta operativa nell'erogazione dei servizi d'investimento, anche in assenza di puntuali procedure interne e mansionari.

Al fine di assicurare presso tutti gli interessati alla prestazione dei servizi di investimento una capillare diffusione e conoscenza dei principi e degli indirizzi adottati dalla Banca, i documenti in questione vengono recepiti ed ufficializzati nei modi d'uso compresa la pubblicazione sul sito Internet www.altoreno.bcc.it.

Il processo di gestione degli incentivi

Il *Processo di gestione degli incentivi* si articola nelle seguenti fasi:

- definizione assetti commissionali e distributivi;
- analisi e classificazione dell'incentivo;
- informativa alla clientela;
- monitoraggio e aggiornamento.

Ogniqualvolta vengano stipulati o rinnovati accordi commerciali e distributivi con le Società prodotte o entità terze o attivate nuove linee di business la Funzione Commerciale, di concerto con la Direzione Generale e con il Comitato Prodotti, negozia gli assetti commissionali e distributivi, analizza gli eventuali incentivi percepiti, classifica le tipologie,

esegua, laddove previsto, il test di ammissibilità ed individua, se del caso, idonee misure di gestione.

La funzione Compliance, quando istituita, ha il compito di fornire il supporto consulenziale e l'assistenza necessari al corretto svolgimento del processo di gestione degli incentivi, al fine di assicurare nel continuo la conformità alle disposizioni normative interne ed esterne sottoponendo all'attenzione del Consiglio di Amministrazione le misure di gestione per l'approvazione; transitoriamente gli aspetti di compliance in materia di incentivi sono in carico al Servizio Controlli Interni ed ai Servizi di Direzione.

La definizione degli assetti commissionali e distributivi

La Funzione Commerciale, sotto la supervisione della Direzione Generale, ha il compito di negoziare l'assetto commissionale applicabile a ciascun servizio di investimento e accessorio, nel rispetto delle linee guida disposte nella presente Politica e di negoziare con la Società prodotto o con altri soggetti l'assetto distributivo, accertando gli obblighi contrattuali ed extra contrattuali a carico della Banca.

Analisi e classificazione dell'incentivo

In base a quanto previsto dell'articolo 52 del Regolamento Intermediari, gli incentivi in essere presso la Banca sono stati suddivisi fra:

1. incentivi considerati "*legittimi*" per disposizione di legge (cfr. citato articolo 52, comma primo, lettera a);
2. incentivi considerati "*legittimi*" in quanto rendono possibile il servizio di investimento o sono necessari per il suo svolgimento e, per loro natura, non possono entrare in conflitto con il generale dovere di correttezza dei comportamenti da parte della Banca (cfr. citato articolo 52, comma primo, lettera c);
3. Incentivi considerati "*legittimi*" (cfr. citato articolo 52, comma primo, lettera b) ma sottoposti a condizione [lettere b1) e b2) del citato comma primo].

Gli incentivi sub 1

L'articolo 52, comma primo, lettera a) indica – quali incentivi legittimi "*per legge*", i:

a) compensi, commissioni o prestazioni non monetarie pagati o forniti a o da un cliente o da chi agisca per conto di questi.

Tale disposizione individua, in estrema sintesi, quegli incentivi che costituiscono la remunerazione diretta del servizio (d'investimento e/o accessorio) reso al cliente; si verifica, quindi, uno stretto "legame" fra il cliente e il pagamento ricevuto dalla Banca.

L'analisi è stata effettuata per ogni servizio di investimento e/o accessorio fornito dalla Banca nonché per l'attività di distribuzione di prodotti di matrice assicurativa e di matrice finanziaria svolta dalla Banca medesima.

Non esistono, nell'operatività della Banca, incentivi riguardanti i servizi e/o le attività svolte, che siano corrisposti dalla Banca medesima al cliente.

Per quanto riguarda gli incentivi della specie che siano corrisposti non dal cliente ma da "*chi agisca per conto di questi*", l'analisi svolta ha evidenziato come l'operatività presso la Banca, risultata organizzata in maniera conforme, vale a dire affinché la condizione richiesta dalla norma sia rispettata (si è avuto modo di verificare, quindi, la presenza, in caso di delegato e/o procuratore e/o mero incaricato del cliente, delle autorizzazioni del cliente che "*riconducano*" alla piena consapevolezza del medesimo – e non solo al fatto che l'onere economico sia a carico del cliente - i pagamenti effettuati a titolo di "*incentivi*" nei servizi e nelle attività di cui trattasi).

Nella tabella seguente sono specificati tali incentivi in connessione coi servizi di: ricezione e trasmissione di ordini, negoziazione per c/ proprio, esecuzione di ordini e accessori:

CATEGORIA STRUMENTO FINANZIARIO		CONDIZIONI MASSIME APPLICABILI							
		COMMISSIONI E SPESE APPLICATE DALLA BANCA			COMMISSIONI E SPESE APPLICATE DAI BROKER			SPESE APPLICATE DALLE BORSE	
		Commissioni percentuali	Minimi commissioni	Spese fisse	Commissioni percentuali	Minimi commissioni	Spese di regolamento	Spese inesiguite	
Azioni, Obbligazioni convertibili, Warrant, ETF e strumenti assimilati quotati sui mercati regolamentati italiani		0,70%		6,97					
Covered warrant, Certificates, Diritti e strumenti assimilati quotati sui mercati regolamentati italiani		0,70%		6,97					
Azioni, ETF, Covered warrant, Certificates e strumenti assimilati quotati sui mercati regolamentati esteri	Austria	0,70%	10,00	15,49	0,35%	30,00		1,00	
	Belgio	0,70%	10,00	15,49	0,35%	40,00		1,00	
	Danimarca	0,70%	10,00	15,49	0,35%	25,00		1,00	
	Finlandia	0,70%	10,00	15,49	0,35%	35,00		1,00	
	Francia	0,70%	10,00	15,49	0,30%	35,00		1,00	
	Germania Xetra	0,70%	10,00	15,49	0,30%	15,00		1,00	
	Germania	0,70%	10,00	15,49	0,30%	15,00		1,00	
	Grecia	0,70%	10,00	15,49	0,45%	100,00		1,00	0,15% su vend. + 0,06% su acq.
	Inghilterra	0,70%	10,00	15,49	0,35%	20,00		1,00	0,50% su acq.+1 GBP su oper.>GBP 10.000
	Irlanda	0,70%	10,00	15,49	0,35%	30,00		1,00	1% su acq.
	Norvegia	0,70%	10,00	15,49	0,35%	70,00		1,00	
	Olanda	0,70%	10,00	15,49	0,30%	25,00		1,00	
	Portogallo	0,70%	10,00	15,49	0,35%	45,00		1,00	
	Spagna	0,70%	10,00	15,49	0,35%	45,00		1,00	13,00 euro
	Svezia	0,70%	10,00	15,49	0,35%	35,00		1,00	
	Svizzera	0,70%	10,00	15,49	0,35%	35,00		1,00	0,075% su acq.
	Australia	0,70%	10,00	15,49	0,50%	75,00		1,00	
	Canada	0,70%	10,00	15,49	0,30%	30,00		1,00	
	Giappone	0,70%	10,00	15,49	0,35%	30,00		1,00	
	Hong Kong	0,70%	10,00	15,49	0,40%	100,00		1,00	0,112% su acq./vend.
Singapore	0,70%	10,00	15,49	0,40%	100,00		1,00	0,05% su acq./vend.	
Stati Uniti	0,70%	10,00	15,49	0,35%	15,00		1,00	23 \$ per ogni mln \$ ctv su vend.	
Titoli di Stato quotati sui mercati regolamentati italiani	BOT-	0,30%	5,00	6,97					
	Altri Titoli di Stato	0,50%	10,00	6,97					
Obbligazioni ed Euroobbligazioni quotate sui mercati regolamentati italiani		0,50%	10,00	6,97					
Titoli di Stato, Obbligazioni ed Euroobbligazioni quotati sui mercati regolamentati esteri o non		0,70%	10,00	6,97					
Obbligazioni emesse dalla Banca di Credito Cooperativo dell'Alto Reno		1,00%	10,00	6,97					
Pronti contro Termine (per ciascuna delle due operazioni a pronti e a termine)				5,16					
Derivati quotati sui mercati regolamentati italiani	Opzioni S&P MIB			51,65					

	Opzioni Isoalfa			12,91					
Derivati quotati sui mercati regolamentati esteri				51,65					
Certificati di Deposito Banca di Credito Cooperativo dell' Alto Reno		Franco Spese							
Diritti di Custodia e Amm.ne – al semestre		Obb.ni BCC Alto Reno	0,00						
		Titoli di Stato italiani	10,00						
		Titoli esteri e PCT	41,32						
		Titoli Italia	30,99						
Trasferimento titoli ad altro Intermediario		Recupero spese vive reclamate dal Depositario							
Canone Cassette di Sicurezza – annuo		Formato S	€ 18,59						
		Formato M	€ 24,79						
		Formato X	€ 30,99						
		Formato XL	€ 37,18						
		Formato XXL	€ 44,42						

Gli incentivi sub 2

L'articolo 52, comma primo, lettera c), indica – quali incentivi legittimi, sia pure sottoposti a *tests* di legittimità - i:

c) compensi adeguati che rendano possibile la prestazione dei servizi o siano necessari a tal fine, come ad esempio i costi di custodia, le commissioni di regolamento e cambio, i prelievi obbligatori o le spese legali, e che, per loro natura, non possano entrare in conflitto con il dovere dell'impresa di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei suoi clienti

Si sono effettuate le verifiche previste dalla norma e si è riscontrato che i pagamenti effettuati a tale titolo sono, in un certo senso, "*necessariamente*" connessi alle prestazioni nei confronti del cliente; senza gli stessi (si pensi alle commissioni di custodia corrisposte ai sub depositari), la Banca non potrebbe svolgere i servizi e le attività; inoltre, tali pagamenti non entrano in conflitto con i generali doveri di correttezza che la Banca deve rispettare nei confronti del cliente.

Gli incentivi sub 3

L'articolo 52, comma primo, lettera b), indica quali incentivi legittimi, sia pure sottoposti a condizione, i:

b) compensi, commissioni o prestazioni non monetarie pagati o forniti a o da un terzo o da chi agisca per conto di questi, qualora siano soddisfatte le seguenti condizioni:

b1) l'esistenza, la natura e l'importo di compensi, commissioni o prestazioni, o, qualora l'importo non possa essere accertato, il metodo di calcolo di tale importo sono comunicati chiaramente al cliente, in modo completo, accurato e comprensibile, prima della prestazione del servizio di investimento o accessorio;

b2) il pagamento di compensi o commissioni o la fornitura di prestazioni non monetarie è volta ad accrescere la qualità del servizio fornito al cliente e non deve ostacolare l'adempimento da parte dell'intermediario dell'obbligo di servire al meglio gli interessi del cliente;

Per la legittimità di tali incentivi (per i quali – a differenza di quelli evidenziati sub 1 – il pagamento e/o il ricevimento avviene ad opera di un terzo – o di chi agisce a suo nome e – a differenza di quelli evidenziati sub 3 – non si presenta il carattere di "necessità" analizzato nel paragrafo precedente), le condizioni poste dalla norma sono:

- l'accrescimento della qualità del servizio fornito al cliente;
- il fatto che non si ostacoli l'adempimento da parte della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente;
- la chiara comunicazione degli incentivi al cliente prima della prestazione del servizio.

La Banca ha provveduto alla seguente attività di analisi:

- Si è provveduto a verificare in maniera unitaria se gli incentivi di specie siano volti ad accrescere la qualità del servizio fornito al cliente e non ostacolino l'adempimento da parte della Banca di "servire al meglio" il suo interesse, alla luce degli accordi in essere con controparti "terze" che prevedono tali pagamenti;
- Ai fini di questa verifica, sono stati utilizzati – con i dovuti adattamenti – i cinque fattori indicati dal CESR quale "aiuto interpretativo" ai tests di legittimità richiesti dalla normativa:
 - 1 La Banca ha considerato i servizi di investimento e/o accessori e/o di distribuzione di prodotti assicurativi di matrice finanziaria offerti al cliente
 - 2 La Banca – a partire dai servizi di cui al precedente – ha valutato la natura e la portata del beneficio atteso per il cliente e per la Banca medesima
 - 3 La Banca ha verificato l'eventualità che l'incentivo condizioni il suo comportamento, spingendola ad agire in modo difforme dall'interesse del cliente
 - 4 La Banca ha valutato – come sopra accennato – i rapporti che intercorrono con le controparti terze che hanno effettuato/ricevuto i pagamenti di specie
 - 5 La Banca ha verificato quale sia la natura dei pagamenti, quali siano le circostanze cui gli stessi sono corrisposti e qualsiasi altra circostanza ad essi collegata

I risultati di tali analisi sono contenuti negli schemi riportati nel prosieguo.

Prodotto e/o servizio	Distribuzione dei servizi di Gestione Patrimoni Mobiliari GPM della società AUREO GESTIONI S.G.R. p.a.
Tipologia di commissione e sua descrizione	INGRESSO/SOTTOSCRIZIONE: all'atto della sottoscrizione, il cliente paga una commissione (di regola calcolata percentualmente una tantum sul capitale conferito) e il gestore la retrocede alla Banca; GESTIONE/MANTENIMENTO: il cliente la paga al gestore per il servizio reso (di regola calcolata percentualmente con periodicità trimestrale sul capitale gestito) e il gestore la retrocede (parzialmente o totalmente) alla Banca.
Importo e/o metodo di calcolo	Alla Banca viene retrocesso: - il 100% della commissione di sottoscrizione quando prevista dalla linea di gestione; - dal 60% all'80% della commissione di gestione secondo scaglioni predeterminati in base alle quote di patrimonio collocate.
Test: accrescimento della qualità del servizio	La Banca, offrendo al cliente un servizio dalla stessa non trattato, amplia la gamma dei servizi e accresce quindi la qualità del servizio nei confronti del cliente; la Banca presta inoltre, così come previsto nell'accordo con Aureo Gestioni SGR p.a., assistenza post-vendita e consulenza per l'intera durata dell'investimento accrescendo così la qualità del servizio offerto al cliente.
Test interesse per il cliente	Nel rispetto degli obblighi di "disclosure" e preventiva esposizione al cliente la verifica appare positiva.

Prodotto e/o servizio	Distribuzione dei servizi di Gestione Patrimoni Mobiliari GPM della società CASSA CENTRALE BANCA Credito Cooperativo del Nord Est spa.
Tipologia di commissione e sua descrizione	GESTIONE/MANTENIMENTO/USCITA NEI PRIMI 3 ANNI: il cliente la paga al gestore per il servizio reso (di regola calcolata percentualmente con periodicità trimestrale sul capitale gestito) e il gestore la retrocede (parzialmente o totalmente) alla Banca.
Importo e/o metodo di calcolo	Alla Banca viene retrocesso: - una percentuale della commissione di gestione/mantenimento/uscita variabile a seconda della linea di investimento prescelta dal Cliente.
Test: accrescimento della qualità del servizio	La Banca, offrendo al cliente un servizio dalla stessa non trattato, amplia la gamma dei servizi e accresce quindi la qualità del servizio nei confronti del cliente; la Banca presta inoltre, così come previsto nell'accordo con CASSA CENTRALE BANCA Credito Cooperativo del Nord Est spa, assistenza post-vendita e consulenza per l'intera durata dell'investimento accrescendo così la qualità del servizio offerto al cliente.
Test interesse per il cliente	Nel rispetto degli obblighi di "disclosure" e preventiva esposizione al cliente la verifica appare positiva.

Prodotto e/o servizio	Distribuzione di prodotti finanziari di matrice assicurativa delle seguenti società: AXA Interlife spa, Skandia Vita spa, BCC Vita spa, Assimoco Vita spa.
Tipologia di commissione e sua descrizione	INGRESSO/SOTTOSCRIZIONE: all'atto dell'accensione della polizza puo' essere prevista una commissione (di regola calcolata percentualmente una tantum sul capitale conferito) che la Compagnia assicurativa retrocede, parzialmente o totalmente, alla Banca. GESTIONE/MANTENIMENTO: il cliente la paga alla Compagnia per il servizio reso (di regola viene calcolata percentualmente con periodicità annuale sul montante gestito) e la Compagnia la retrocede, parzialmente o totalmente, alla Banca.
Importo e/o metodo di calcolo	La retrocessione alla Banca viene di regola calcolata in percentuale di quanto complessivamente percepito dalla Compagnia; in alcuni casi sono previsti importi fissi svincolati dall'importo sottoscritto; la commissione di sottoscrizione è di regola applicata "una tantum" in percentuale del premio versato mentre quella di gestione è di regola applicata annualmente in percentuale del montante gestito. La numerosità, varietà e variabilità dei prodotti in distribuzione impone un rinvio ai listini previsti negli accordi con ciascuna Compagnia che la Banca si impegna a rendere disponibili, in estratto, per la clientela interessata.
Test: accrescimento della qualità del servizio	La Banca, offrendo al cliente servizi finanziari di matrice assicurativa, amplia la gamma dei servizi offerti e accresce quindi la qualità del servizio complessivamente prestato nei confronti del cliente; la Banca presta inoltre, così come previsto negli accordi con le Compagnie convenzionate, assistenza post-vendita e consulenza per l'intera durata dell'investimento accrescendo così la qualità del servizio offerto al cliente.
Test interesse per il cliente	Nel rispetto degli obblighi di "disclosure" e preventiva esposizione al cliente la verifica appare positiva.

Prodotto e/o servizio	Collocamento di Fondi Comuni, Fondi di Fondi, Fondi Pensione e OICR in genere per conto di Aureo Gestioni SGR p.a., Nord Est Asset Management s.a., Anima sgr p.a ed altri O.I.C.R. (nell'ambito di convenzione di sub-collocamento stipulata con Aureo Gestioni sgr p.a.).
Tipologia di commissione e sua descrizione	INGRESSO/SOTTOSCRIZIONE: all'atto della sottoscrizione, il cliente paga una commissione (di regola calcolata percentualmente una tantum sul capitale conferito) e il gestore la retrocede, parzialmente o totalmente, alla Banca; la Banca puo', ove previsto dagli accordi di convenzione, applicare sconti commissionali esclusivamente in sede di ingresso/sottoscrizione. GESTIONE/MANTENIMENTO: il cliente la paga al gestore per il servizio reso (di regola calcolata percentualmente con periodicità annuale sul capitale gestito) e il gestore la retrocede (parzialmente o totalmente) alla Banca.
Importo e/o metodo di calcolo	Alla Banca viene retrocesso: - una percentuale della commissione di sottoscrizione quando prevista dal regolamento del Fondo/OICR; - una percentuale della commissione di gestione anche in base a scaglioni predeterminati di importi di fondi collocati.
Test: accrescimento della qualità del servizio	La Banca, offrendo al cliente un servizio dalla stessa non trattato, amplia la gamma dei servizi e accresce quindi la qualità del servizio nei confronti del cliente; la Banca presta inoltre, così come previsto negli accordi con le Società Prodotto sopra elencate, assistenza post-vendita e consulenza per l'intera durata dell'investimento accrescendo così la qualità del servizio offerto al cliente.
Test interesse per il cliente	Nel rispetto degli obblighi di "disclosure" e preventiva esposizione al cliente la verifica appare positiva.

Prodotto e/o servizio	Apertura contestuale di conto corrente per "trading on line" presso Directa Sim spa e di conto corrente con deposito titoli a custodia presso BCC Alto Reno dedicato esclusivamente al regolamento degli ordini di pertinenza del Cliente.
Tipologia di commissione e sua descrizione	COMMISSIONI DI INTERMEDIAZIONE: all'atto della trasmissione di ordini, negoziazione, compensazione, liquidazione e custodia, il cliente paga una commissione (di regola calcolata percentualmente sul controvalore dell'operazione) e Directa Sim spa la retrocede, parzialmente, alla Banca. ADESIONE AL SERVIZIO: il cliente paga alla banca, ove prevista nella documentazione contrattuale, una commissione una tantum per l'apertura del suddetto rapporto.
Importo e/o metodo di	Alla Banca viene retrocesso da Directa Sim spa e corrisposto dal Cliente:

calcolo	- una percentuale della commissione di negoziazione fino ad un max del 28%; - una commissione una tantum per l'apertura del rapporto di max euro 155,00.
Test: accrescimento della qualità del servizio	La Banca, offrendo al cliente il servizio di trading on line "Directa", amplia la gamma dei servizi e accresce quindi la qualità del servizio nei confronti del cliente; la Banca fornisce supporto informativo al Cliente per l'operatività effettuata sul rapporto Directa con esclusione tassativa di ogni ingerenza e/o consulenza nelle operazioni e nelle scelte di investimento effettuate dal Cliente.
Test interesse per il cliente	Nel rispetto degli obblighi di "disclosure" e preventiva esposizione al cliente la verifica appare positiva.

L'informativa ai clienti

Una generale informativa ai clienti circa la disciplina degli incentivi è contenuta nel documento "INFORMATIVA PRECONTRATTUALE", nell'apposita sezione.

Su richiesta del cliente saranno comunicati i dettagli circa i termini degli accordi conclusi in materia di compensi, commissioni o prestazioni non monetarie. Questa informativa sintetica sarà opportunamente integrata contestualmente alla richiesta di esecuzione delle singole operazioni, fornendo al cliente ulteriori dettagli ai sensi dell'art. 52 c. 2 del Regolamento Intermediari adottato con Delibera 16190/2007.

Il monitoraggio della gestione degli incentivi e l'aggiornamento della strategia

Alla funzione Compliance, quando istituita, viene affidata l'attività di monitoraggio "*nel continuo*" degli incentivi sopra analizzati; transitoriamente tale compito è in capo al Servizio Controlli Interni ed ai Servizi di Direzione.

In particolare, saranno oggetto di controllo e valutazione:

- il processo di gestione delle commissioni percepite dalla Banca/pagate dalla Banca;
- la permanente legittimità degli incentivi, anche alla luce dei test di ammissibilità previsti dalle norme

In caso di vendita di nuovo prodotto e/o servizio, la predetta funzione, in collaborazione con la Funzione Commerciale, verificherà il rispetto delle indicazioni di cui al presente documento.

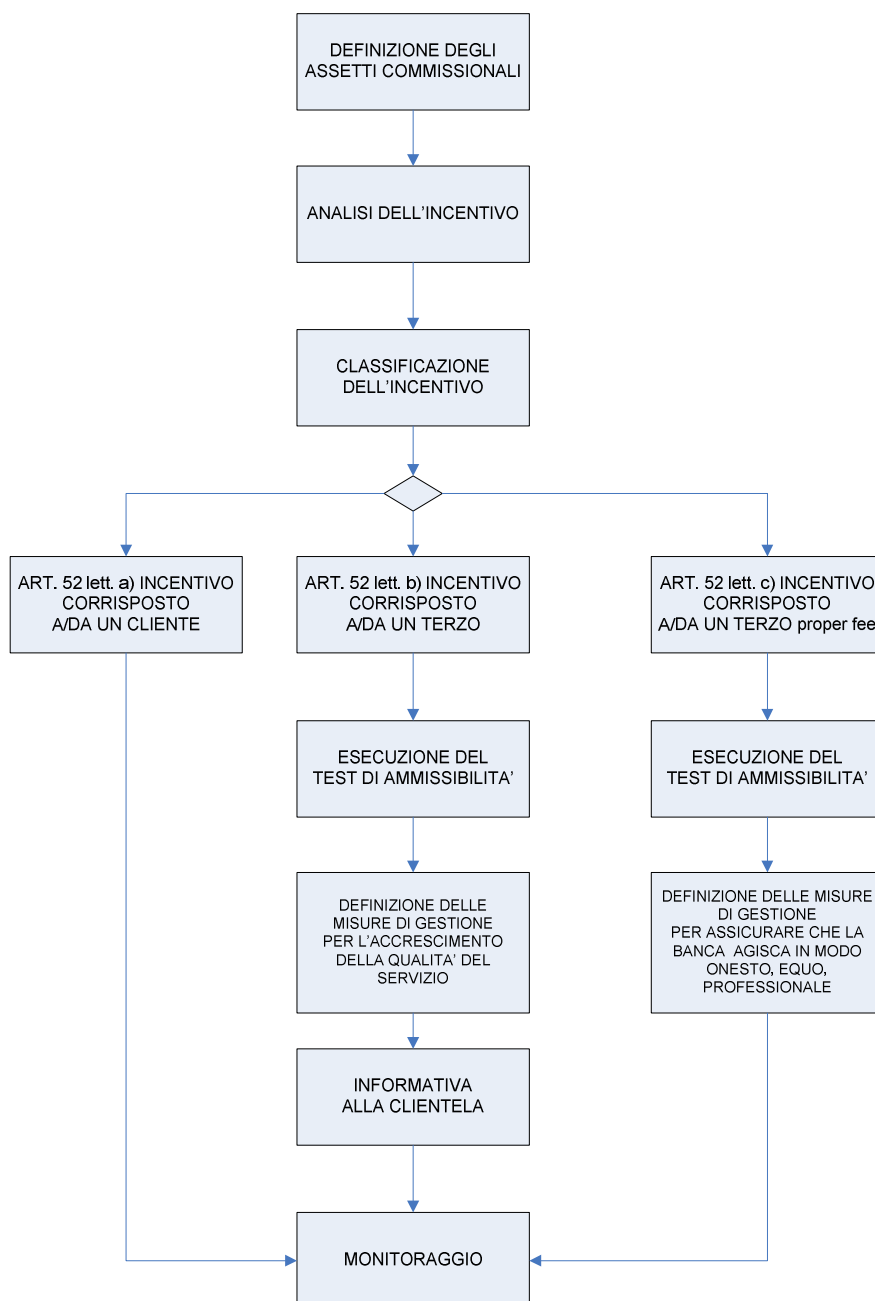
La funzione Commerciale comunica tempestivamente alla funzione Compliance ogni cambiamento, aggiornamento o modifica rilevante degli assetti commissionali e degli accordi commerciali con le Società prodotto o entità terze.

Le modifiche apportate di volta in volta all'assetto commissionale verranno, ove normativamente previsto, prontamente comunicate al cliente, affinché questi possa prendere consapevolmente le proprie scelte di investimento.

La Banca sottopone a verifica l'intero contenuto della politica medesima e la connessa informativa per la clientela, con cadenza almeno annuale.

La Banca sottopone altresì a verifica l'intero contenuto della politica medesima e la connessa informativa per la clientela ogni qualvolta si verifichi un cambiamento rilevante nell'operatività o nelle tipologie di servizi di investimento erogati che generano o potenzialmente sono in grado di generare conflitti di interesse.

Schema grafico del processo di gestione degli incentivi



Classificazione degli incentivi ed esecuzione dei tests di ammissibilità

