

BUSINESS COMPLIANCE

**Sintesi della Direttiva di Gruppo su
Consulenti/Promotori Commerciali,
Lobbisti e Distributori/Reseller**



1. FINALITÀ E AMBITO DI APPLICAZIONE

Leonardo svolge la propria attività nel rispetto dei principi di lealtà, correttezza, trasparenza, efficienza, rispetto della legge e osservanza dei valori enunciati nel Codice Etico¹, nella Carta dei Valori, nel Codice Anticorruzione e nella *Policy* sul Rispetto dei Diritti Umani, applicabili a tutto il Gruppo Leonardo, richiedendo lo stesso comportamento, in particolare, a tutti i suoi dipendenti, fornitori, partner commerciali e finanziari, consulenti.

La Direttiva di Gruppo *Business Compliance* LDO-DI-015-A del marzo 2023 definisce i principi di riferimento e le regole generali relativi all'individuazione, all'analisi e al conferimento dell'incarico ai Consulenti Commerciali (*Commercial Advisor* - CA), Promotori Commerciali (*Sales Promoter* - SP), Lobbisti (LO)², e Distributori Commerciali (DC)/*Reseller* / (RC), nonché alla stipula e gestione dei relativi contratti da parte di Leonardo S.p.a e delle Società da essa controllate.

Con l'emissione di questa Direttiva per la prima volta è stato codificato un unico documento di principi e regole generali in materia, comprendente una specifica sezione dedicata a Leonardo Spa (Divisioni e Corporate) ed una alle Società Controllate del Gruppo.

Leonardo, ai sensi della Direttiva in esame, stabilisce i principi a cui attenersi al fine di assicurare il rispetto della normativa nazionale e internazionale di riferimento, confermando, pertanto, la posizione di "tolleranza zero" rispetto a comportamenti in violazione delle regole e contrari ai valori, ai principi e agli standard di Leonardo S.p.a.³. Tali principi sono recepiti anche dalle Società Controllate del Gruppo in apposite Procedure aziendali di attuazione.

2. PRINCIPI DI RIFERIMENTO

Il processo in oggetto è ispirato al rispetto della normativa applicabile, nazionale e internazionale, in coerenza con i principi indicati nel Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo ex D.Lgs. 231/2001 di Leonardo S.p.a. e delle Controllate italiane che abbiano implementato tale Modello, ovvero nei Compliance Program adottati dalle Controllate in linea con le normative locali applicabili, nel Codice Etico della Società, nella Carta dei Valori, nel Codice Anticorruzione e nella *Policy* sul Rispetto dei Diritti Umani del Gruppo Leonardo. In particolare, i principi di riferimento sono:

- individuazione e segregazione delle responsabilità;
- chiara attribuzione dei poteri di firma;
- chiarezza e semplicità;
- imparzialità e assenza di conflitti di interesse;
- tracciabilità delle attività e archiviazione della documentazione.

Qualsiasi comportamento da parte di persone diverse dal personale del Gruppo Leonardo in violazione del Codice Anticorruzione o della legge anticorruzione è valutato al fine di

¹ I principi etici fissati nel Codice Etico di Leonardo S.p.a. sono propri di tutte le Società Controllate direttamente o indirettamente e sono vincolanti per i comportamenti di tutti i destinatari.

² È espressamente esclusa, per le Società del Gruppo di diritto italiano, la possibilità di sottoscrivere contratti di Lobbying.

³ Leonardo S.p.a. è la prima azienda, tra le principali del settore *Aerospace, Defense and Security* a livello mondiale, ad aver ottenuto la certificazione ISO 37001:2016, "Anti-bribery Management System", standard internazionale di riferimento dei sistemi di gestione anticorruzione.



verificare se sia necessario adottare misure a tutela dell'Azienda, come ad es. la risoluzione unilaterale del contratto, così come peraltro previsto nei contratti di riferimento⁴.

3. REGOLE GENERALI DI COMPORTAMENTO

L'avvio dell'iter di individuazione e conferimento dell'incarico di consulenza commerciale, promozione commerciale, lobbying, distribuzione commerciale/reselling deve sempre scaturire da una valida, chiara e circostanziata motivazione di natura commerciale. L'incarico può essere conferito solo ed esclusivamente nel pieno rispetto delle regole descritte nella suddetta Direttiva.

4. SINTESI DELLA DIRETTIVA

L'utilizzo di intermediari commerciali rappresenta una delle maggiori aree di rischio corruzione nella conduzione del business in tutto il mondo. Per questo motivo Leonardo è impegnata a rafforzare continuamente i propri sistemi di gestione dei rischi e di controllo interno al fine di prevenire, individuare e contrastare i comportamenti corruttivi, con un approccio ispirato al principio della "tolleranza zero".

I contratti di consulenza commerciale hanno ad oggetto la prestazione, a favore della Società, di servizi a supporto delle politiche, delle strategie o delle attività commerciali, oppure a supporto di accordi di compensazione industriale (c.d. contratti di offset).

I contratti di promozione commerciale sono finalizzati invece a supportare la conclusione/acquisizione di un contratto di vendita per la fornitura di prodotti/servizi da parte della Società, tuttavia - in linea con quanto definito nella Direttiva - gli SP non agiscono in nome e per conto di Leonardo.

I contratti di *lobbying*, previsti esclusivamente per le Società di diritto non italiano e solo ove consentito dalla vigente normativa locale di riferimento, sono finalizzati a rappresentare e supportare in maniera responsabile le istanze e gli interessi della Società presso gli organi legislativi e amministrativi del Paese⁵.

I contratti di distribuzione commerciale prevedono la concessione a terzi del diritto di vendita di specifici prodotti e servizi in determinati Paesi/aree geografiche.

Similmente, i contratti di *reselling* prevedono analoga concessione, ma su base occasionale.

Il processo di individuazione del CA/SP/LO/DC/RC è fondato sui criteri di trasparenza, competenza, economicità e correttezza ed il compenso previsto deve essere congruo rispetto alla prestazione che deve essere fornita dal CA/LO o, nel caso del SP/DC/RC, a quanto in uso per prodotti/servizi simili, area geografica e valori di mercato previsti nella prassi commerciale. L'individuazione preliminare del CA/SP/LO/DC/RC è di competenza del team commerciale ed è preventiva rispetto al processo di verifica di Business Compliance. Tale individuazione viene svolta con l'ausilio di un tool informatico che, attraverso l'utilizzo di parametri oggettivi, determina l'ammissibilità o meno del candidato alla successiva fase di valutazione di Business Compliance. Solo chi raggiunge un certo punteggio, infatti, viene sottoposto alle successive verifiche di due diligence.

Le strutture di Business Compliance conducono un'accurata analisi ed una valutazione dei rischi connessi a ciascun incarico di intermediazione commerciale ("*Enhanced Due Diligence*") preliminarmente alla stipula del contratto, e successivamente nel corso di

⁴ Codice Anticorruzione del Gruppo Leonardo, pag. 26 - Versione italiana.

⁵ Per ulteriori informazioni e dettagli, fare riferimento al *Focus* sulle attività di *Lobbying*.



svolgimento dell'incarico. Le attività di due diligence sono inoltre previste anche in caso di modifica rilevante, proroga o rinnovo del contratto.

La *Enhanced Due Diligence* consiste nelle seguenti attività:

1. analisi approfondita degli aspetti di natura legale condotta da un Gruppo di Lavoro interno dedicato, sulla base di pareri forniti da studi legali locali (il GdL opera anche in collegamento con le Società del Gruppo);
2. verifica degli aspetti di natura etico-reputazionale, con il supporto di service provider esterni che forniscono specifici report indipendenti;
3. analisi e valutazione dei fattori di rischio, cosiddetti "*Red Flag*";
4. verifiche sui requisiti dei CA/SP/LO/DC/RC rispetto a quanto previsto dalla normativa di riferimento (registrazioni, ecc.).

Durante le attività di due diligence ai candidati viene fornita tutta la documentazione di riferimento, incluso il Codice Etico, il Codice Anticorruzione e la Carta dei Valori, ed è richiesto inoltre di firmare un'apposita dichiarazione che ne certifichi la consegna. A tutte le terze parti viene richiesto di allinearsi e agire in conformità con i suddetti Codici e tutti i relativi standard procedurali e policy aziendali nonché con la legislazione anti-corruzione, nazionale e internazionale, prima di poter finalizzare il relativo contratto, le cui clausole riflettono i suddetti requisiti.

Tutta la documentazione e le dichiarazioni di cui sopra, nonché l'esito positivo del corso di formazione *on line* Leonardo, come descritto di seguito, rappresentano *step* obbligatori al fine di poter collaborare con Leonardo. Non sono ammesse eccezioni.

Solitamente viene realizzata anche un'intervista al candidato, al fine di rafforzare, attraverso un incontro di persona, gli standard di riferimento e le regole di condotta di Leonardo ("tolleranza zero" verso la corruzione), analizzando anche eventuali ulteriori problematiche.

Le attività di due diligence prevedono inoltre l'utilizzo della metodologia di Analisi del Rischio attraverso un tool che misura il livello di rischiosità associato al conferimento dell'incarico mediante l'attribuzione di un punteggio di rischio (*Risk Score*) derivante dalla valutazione di specifici *Red Flag*.

In particolare, il *Risk Score* prevede dieci *Red Flag*, definiti "*Gate*", la cui presenza potrebbe configurare un rischio di commissione reato considerato in quanto tale 'non accettabile', con conseguente impossibilità di procedere al conferimento dell'incarico. A titolo esemplificativo i "*Gate*" includono, tra gli altri:

- l'impossibilità di identificare il beneficiario effettivo, verifica effettuata in occasione di ogni attività di due diligence, tramite provider esterni indipendenti;
- le indagini, le condanne e/o procedimenti penali a carico del CA/SP/LO/DC/RC per il reato di corruzione ovvero per reati che possano incidere sulla moralità professionale o comunque potenzialmente lesivi della reputazione del Gruppo Leonardo;
- le modalità di pagamento o di fatturazione indirette o anomale o non trasparenti richieste dal candidato.

Il *Risk Score* prevede altresì ulteriori dodici *Red Flag*, definiti "*Driver*", che identificano il livello di rischiosità specifica in chiave etico-reputazionale sottesa all'affidamento dell'incarico, con l'obbligo di definire e implementare le relative azioni di trattamento. I "*Driver*" includono, tra gli altri:

- il Transparency International Corruption Perception Index (CPI) associato al Paese in cui il CA/SP/LO/DC/RC deve svolgere l'attività oggetto del contratto;



- la presenza di fonti mediatiche non anonime – benché non confermate da documenti ufficiali – da cui emergano criticità di tipo etico-reputazionale riferibili ad accadimenti non antecedenti ai 10 anni in materia di "*corruption*" e "*bribery*" e/o non antecedenti ai 5 per tutte le altre fattispecie;
- i rapporti di parentela o relazioni di natura personale o professionale/commerciale tra il CA/SP/LO/DC/RC (e/o i suoi soci) e Pubblici Ufficiali o rappresentanti delle Pubbliche Amministrazioni che possano generare situazioni di conflitto di interesse.

I livelli di rischio sono “basso”, “medio” o “alto”. In presenza di un rischio “alto” le analisi per il conferimento dell’incarico vedono il coinvolgimento diretto del *Chief Compliance Officer* che, a sua volta, può coinvolgere altre Funzioni aziendali competenti per materia rispetto alle Red Flag in analisi (ad es. Responsabile Anticorruzione).

Il compenso per le attività svolte dal CA/LO è rappresentato da un importo fisso, pagabile a rate periodiche (c.d. *retainer fee*). Il rimborso delle spese può essere corrisposto a condizione che siano documentate, giustificate, ragionevoli e previamente autorizzate dalle competenti strutture aziendali.

Il compenso per le attività del SP è rappresentato da una provvigione (c.d. *success fee*) che matura in caso di aggiudicazione di un contratto di vendita o fornitura. Il compenso è calcolato come percentuale del valore del contratto di vendita/fornitura ed è corrisposto - pro quota - successivamente agli incassi dal cliente (*milestone*). Anche nel caso del SP, il rimborso delle spese può essere corrisposto a condizione che siano documentate, giustificate, ragionevoli e previamente autorizzate dalle competenti strutture aziendali.

È stata inoltre definita una “Fee Policy” di Gruppo che prevede soglie percentuali massime da riconoscere alla controparte (inversamente proporzionali al valore del contratto di vendita e/o fornitura), con un tetto massimo alle somme erogabili a titolo di remunerazione del promotore commerciale (c.d. *cap*).

Il compenso per le attività del DC/RC è rappresentato da sconti (c.d. “Scontistica”) da applicare, secondo i tempi e le modalità specificate nel relativo contratto, al prezzo del prodotto identificato dai listini in uso presso ogni Divisione/Società Controllata e al raggiungimento degli obiettivi stabiliti nel Contratto di Distribuzione/Reselling. Anche per tali tipi di contratti, i rimborsi spese sono corrisposti a condizione che siano documentati, previamente giustificati e comunque autorizzati dalle competenti strutture aziendali.

Come detto in precedenza, prima di effettuare qualsiasi pagamento in favore del CA/SP/LO/DC/RC viene svolto un aggiornamento della *due diligence* al fine di verificare l’attualità delle informazioni acquisite preliminarmente alla sottoscrizione dell’incarico nonché l’assenza di *Red Flag* e, in caso di SP, la disponibilità di documentazione idonea a dimostrare il nesso di causalità tra le attività rese dal SP ed il contratto con il cliente.

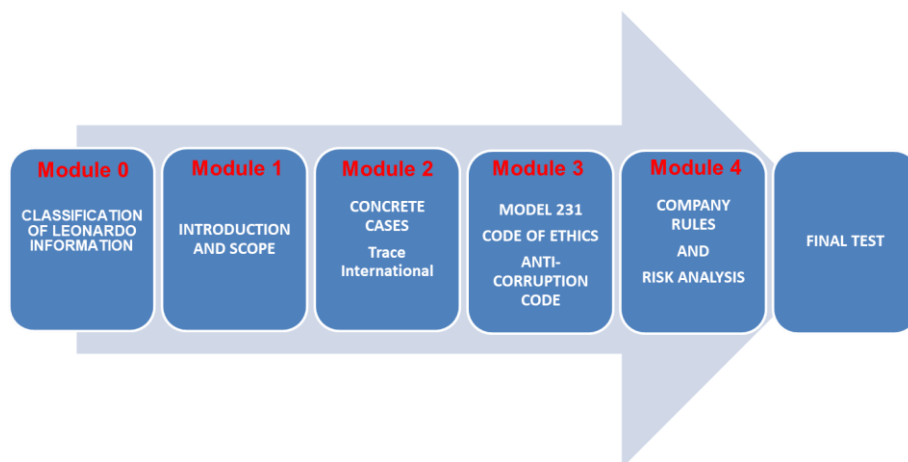
In nessun caso è possibile procedere a pagamenti in contanti o con modalità non tracciabili o comunque diverse dal bonifico bancario, né su conti in Territori diversi da quello in cui il SP/CA/LO/DC/RC abbia la propria sede/residenza.

Gli incarichi di Promozione Commerciale, Consulenza Commerciale e *Lobbying* hanno una durata massima di due anni, mentre per quelli di Distribuzione/Reselling la durata massima è triennale.



Condizione imprescindibile per il conferimento degli incarichi è che i candidati svolgano, prima della firma del contratto, una specifica attività formativa sui temi di sicurezza delle informazioni, etica, anticorruzione e compliance, con l'esecuzione di un corso on-line comprensivo di un test finale. Il corso è strutturato in cinque moduli che trattano, *inter alia*, i contenuti della Direttiva di Gruppo

Formazione degli intermediari commerciali – Struttura del corso



Inoltre è richiesto che tutti i candidati svolgano a loro volta attività di formazione nei confronti dei propri dipendenti in materia di Etica, Anticorruzione e Compliance, rilasciando apposita dichiarazione in tal senso nel corso dell'attività di *due diligence*.

5. MONITORAGGIO E REPORTING

Tutti i CA/SP/LO/DC/RC, mediante sottoscrizione di specifiche clausole contrattuali e di eventuali ulteriori dichiarazioni hanno l'obbligo di garantire il pieno rispetto delle regole e dei Codici interni di Leonardo, nonché della normativa anti-corruzione e *anti-bribery*, nazionale e internazionale, di riferimento. Le terze parti sono anche contrattualmente obbligate a fornire "Activity Report" periodici, dettagliando le attività svolte in relazione all'incarico ricevuto. Tutti i Report vengono esaminati e approvati dalle competenti unità aziendali al fine di garantire un costante e continuo monitoraggio e, se del caso, l'attivazione tempestiva di ulteriori verifiche.

In particolare, Leonardo e le proprie Società Controllate si riservano il diritto, attraverso i propri rappresentanti debitamente autorizzati, di accedere, ispezionare ed esaminare documenti e registri delle controparti relativi a transazioni inerenti all'accordo, durante il periodo di validità e comunque prima di effettuare il pagamento finale. Nel caso venisse accertata, sia direttamente da Leonardo, sia a seguito di indagini condotte da organi inquirenti, la violazione dei suddetti obblighi contrattuali o la non veridicità delle informazioni e/o delle dichiarazioni rese, la Società ha il diritto di sospendere ed eventualmente risolvere il relativo contratto, fermo restando il diritto al risarcimento degli eventuali danni. Quanto sopra evidenzia che tutti gli accordi sono costantemente monitorati.



6. ALLEGATI ALLA DIRETTIVA

Dichiarazione sullo Stato di Attuazione
Richiesta di Attivazione della Procedura ("RAP")
Documentazione ai fini della Due Diligence
Application Form
Scheda Riepilogativa
Disclaimer Letter
Representations and Warranties (persone fisiche)
Representations and Warranties (persone giuridiche)
Informativa Privacy
Non-Disclosure Agreement
Modulo Autorizzazione Fattura ("MAF")
Expiration/Stop-work notice
Dichiarazione "DAC 6"

Documento aggiornato il 30 giugno 2023

Piazza Monte Grappa, 4

00195 Roma

T +39 06324731

F +39 063208621