

# *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 Etico<sup>1</sup>, 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.

Leonardo si è dotato di una Direttiva di Gruppo *Business Compliance* che definisce i principi di riferimento e le regole generali relativi all'individuazione, analisi e conferimento dell'incarico ai Consulenti Commerciali (*Commercial Advisor* - CA), Promotori Commerciali (*Sales Promoter* - SP), Lobbisti (LO)<sup>2</sup>, e Distributori Commerciali (DC)/*Reseller*/ (RC) [gli "intermediari"], nonché alla stipula e gestione dei relativi contratti da parte di Leonardo S.p.a e delle Società da essa controllate.

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.<sup>3</sup>. 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 di Leonardo, 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

<sup>1</sup> 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.

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

<sup>3</sup> 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 esempio, la risoluzione unilaterale del contratto, così come, peraltro, previsto nei contratti di riferimento<sup>4</sup>.

### 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 di Leonardo 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 - i *Sales Promoter* 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 di Leonardo presso gli organi legislativi e amministrativi del paese di riferimento<sup>5</sup>.

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 degli intermediari è fondato sui criteri di trasparenza, competenza, economicità e correttezza e il compenso previsto deve essere congruo, nel caso di CA/LO, alla prestazione che deve essere fornita, 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 degli intermediari è di competenza del team commerciale che seleziona il candidato sottoponendolo a un processo interno di verifica che, attraverso l'utilizzo di parametri oggettivi, determina l'ammissibilità o meno del candidato alla successiva fase di valutazione di Business Compliance.

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 nel corso di svolgimento

<sup>4</sup> Codice Anticorruzione del Gruppo Leonardo, pag. 26 - Versione italiana.

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



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 Gruppo di Lavoro 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 degli intermediari 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 (i "Codici"), ed è richiesto inoltre di firmare un'apposita dichiarazione che ne certifichi la consegna. A tutti i candidati viene richiesto di agire in conformità con i suddetti Codici e tutti i relativi standard procedurali e policy aziendali nonché con tutte le normative nazionali e internazionali applicabili. Requisiti inclusi anche nelle relative clausole contrattuali.

La Risk Grid prevede altresì ulteriori Red Flag, definiti "Driver", che identificano il livello di rischiosità etico-reputazionale sottesa all'affidamento dell'incarico. In tal caso, la metodologia prevede la necessità di individuare delle azioni di mitigazione che consentono, quindi, di gestire il relativo rischio

I "Driver" includono, tra gli altri:

- il Transparency International Corruption Perception Index (CPI) associato al paese in cui l'intermediario 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 candidato e Pubblici Ufficiali o rappresentanti delle Pubbliche Amministrazioni che possano generare situazioni di conflitto di interesse.

Dal processo di valutazione dei rischi, può scaturire un livello di rischio "basso", "medio" o "alto". In caso di rischio "alto", è previsto il coinvolgimento diretto e la valutazione del Management aziendale di competenza che può coinvolgere altre Funzioni competenti per materia in relazione alla tipologia dei Red Flag in analisi.



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.

Prima di effettuare qualsiasi pagamento, viene svolto un aggiornamento della *due diligence* al fine di verificare l'attualità delle informazioni nonché l'assenza di *Red Flag* e, in caso di Sales Promoter, 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 l'intermediario 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, attraverso un corso on-line e l'esecuzione di un test finale che ne attesti il superamento con relativo rilascio di una certificazione.

E' previsto, inoltre, che il Legale Rappresentante, che ha svolto il corso, debba garantire che tutti i soggetti, coinvolti nello svolgimento delle attività oggetto dell'incarico, siano debitamente informati sui contenuti della formazione. .

Tutti gli adempimenti previsti dalla Direttiva per gli intermediari sono mandatori e non possono essere derogati. Il mancato svolgimento è ostativo alla sottoscrizione del relativo contratto.



## 5. MONITORAGGIO E REPORTING

Tutti gli intermediari di cui alla Direttiva, 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 di tutte le normative nazionali e internazionali applicabili. Gli intermediari sono anche contrattualmente obbligati 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 degli intermediari in relazione alle attività svolte. 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.

*Documento aggiornato il 31 luglio 2024*

Piazza Monte Grappa, 4

00195 Roma

T +39 06324731

F +39 063208621

