

“Policy per la rilevazione e gestione degli incentivi”



Banca di Filottrano

INDICE

1	CONTENUTI E RELAZIONE CON ALTRE NORME E DOCUMENTI	3
2	PROCESSO DI IDENTIFICAZIONE E GESTIONE DEGLI INCENTIVI	4
2.1	ASSEGNAZIONE DEI RUOLI E DELLE RESPONSABILITÀ	4
2.2	ANALISI DEGLI INCENTIVI	5
2.3	CLASSIFICAZIONE E REGISTRO DEGLI INCENTIVI	8
2.4	INDIVIDUAZIONE DELLE MODALITA' DI INNALZAMENTO DELLA QUALITA' DEL SERVIZIO	8
2.5	INFORMATIVA ALLA CLIENTELA	9
2.6	MONITORAGGIO	10
3	INCENTIVI IN RELAZIONE ALLA RICERCA	10

1 CONTENUTI E RELAZIONE CON ALTRE NORME E DOCUMENTI

La presente Policy descrive:

- il Processo di gestione degli incentivi adottato dalla Banca;
- la mappatura operata dalla Banca alla data di assunzione della presente delibera e le correlate misure di gestione poste in essere;
- le modalità di aggiornamento della *Policy*.

Le linee guida contenute nella presente *Policy* 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 in oggetto unitamente a quelle contenute nella *Policy 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 nella presente *Policy* 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 mediante regolamento interno e ordini di servizio.

2 PROCESSO DI IDENTIFICAZIONE E GESTIONE DEGLI INCENTIVI

La Banca adotta, applica e mantiene adeguate procedure operative e di controllo che garantiscano il rispetto della disciplina in tema di incentivi.

La Banca identifica tutti gli incentivi che riceve/ paga nell'ambito della prestazione di ciascun servizio di investimento e individua le modalità per garantirne l'ammissibilità.

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

- assegnazione dei ruoli e delle responsabilità;
- analisi dell'incentivo;
- classificazione dell'incentivo;
- individuazione delle modalità di innalzamento della qualità del servizio;
- informativa alla clientela;
- monitoraggio.

2.1 ASSEGNAZIONE DEI RUOLI E DELLE RESPONSABILITÀ

La Banca, al fine di garantire l'adempimento degli obblighi di correttezza e trasparenza nei confronti della clientela, individua le unità coinvolte nel processo di identificazione e gestione degli incentivi caratterizzanti i servizi di investimento e accessori prestati.

In particolare, l'Area Prodotti/UfficioFinanza ha la responsabilità di definire l'assetto commissionale applicabile a ciascun servizio, nel rispetto delle linee guida disposte dalla Banca.

La Funzione Compliance ha il compito di fornire il supporto consulenziale e l'assistenza necessaria alla corretta definizione degli assetti commissionali, al fine di assicurarne nel continuo la conformità rispetto alle disposizioni regolamentari.

La Funzione Compliance assume una rilevanza centrale anche con riferimento al monitoraggio delle regole e dei processi aziendali adottati, controllando e valutando periodicamente l'adeguatezza dei processi di lavoro e delle misure adottate per la corretta prestazione dei servizi di investimento e accessori. Spetta, infatti, a quest'ultima il compito di verificare lo stato di aggiornamento del processo di rilevazione delle commissioni percepite/pagate dalla Banca, proponendo, ove necessario, le modifiche organizzative e procedurali volte ad assicurare un'adeguata mitigazione del rischio di non conformità identificato.

2.2 ANALISI DEGLI INCENTIVI

L'Area Prodotti/Ufficio Finanza, di concerto con la Funzione Compliance, svolge l'analisi degli incentivi previsti negli accordi commerciali, applicando le regole e i criteri di seguito illustrati.

È considerato incentivo qualsivoglia onorario o commissione o beneficio non monetario corrisposto o ricevuto dalla Banca in relazione alla prestazione di un servizio di investimento o accessorio.

Tutti gli incentivi sono considerati ammissibili qualora:

- a) abbiano lo scopo di accrescere la qualità del servizio fornito al cliente, e
- b) non pregiudichino il rispetto del dovere della Banca di agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse del cliente.

Inoltre, sono considerati ammissibili i pagamenti o benefici che consentono la prestazione dei servizi di investimento o sono necessari a tal fine, come ad esempio i costi di custodia, le competenze di regolamento e cambio, i prelievi obbligatori o le competenze legali e che, per loro natura, non possono entrare in conflitto con il dovere della Banca di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti.

Onorari, commissioni o benefici non monetari sono considerati come concepiti per migliorare la qualità del servizio prestato al cliente qualora siano soddisfatte tutte le seguenti condizioni:

- a) fornitura di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il relativo cliente, proporzionale al livello di incentivi ricevuti, come:
 - i. la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati, tra cui un numero appropriato di strumenti di fornitori terzi di prodotti che non hanno legami stretti con la Banca¹;
 - ii. la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti in combinazione o con l'offerta al cliente, almeno su base annuale, di valutare il persistere dell'adeguatezza degli strumenti finanziari in cui il cliente ha investito, o con un altro servizio continuativo in grado di costituire un valore per il cliente come la consulenza sull'*asset allocation* ottimale; o
 - iii. l'accesso, a un prezzo competitivo, a una vasta gamma di strumenti finanziari che possano soddisfare le esigenze dei clienti, compreso un numero adeguato di strumenti di fornitori terzi di prodotti che non hanno legami stretti con la Banca, insieme o alla fornitura di strumenti a valore aggiunto, come gli strumenti di informazioni oggettivi, che

¹ Per «stretti legami» si intende: situazione nella quale due o più persone fisiche o giuridiche sono legate:

- a) da una «partecipazione», vale a dire dal fatto di detenere, direttamente o tramite un legame di controllo, il 20 % o più dei diritti di voto o del capitale di un'impresa;
- b) da un legame di «controllo», ossia dalla relazione esistente tra un'impresa madre e un'impresa figlia, in tutti i casi di cui all'articolo 22, paragrafi 1 e 2, della direttiva 2013/34/UE, o relazione analoga esistente tra persone fisiche e giuridiche e un'impresa, nel qual caso ogni impresa figlia di un'impresa madre è considerata impresa figlia dell'impresa madre che è a capo di tali imprese;
- c) da un legame duraturo tra due o tutte le suddette persone e uno stesso soggetto che sia una relazione di controllo.

assistono il cliente interessato nell'adozione delle decisioni di investimento o consentono al cliente interessato di monitorare, modellare o regolare la gamma di strumenti finanziari in cui ha investito, o alla fornitura di relazioni periodiche sulla performance e i costi e oneri collegati agli strumenti finanziari;

- b) assenza di vantaggi diretti alla Banca, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato;
- c) fornitura di un beneficio continuativo per il cliente interessato in relazione a un incentivo continuativo.

La Banca adempie a tali requisiti a titolo permanente fintantoché continua a pagare o ricevere l'incentivo.

Un incentivo è considerato inaccettabile qualora la prestazione dei servizi pertinenti al cliente sia falsata o distorta a causa dell'onorario, della commissione o del beneficio non monetario.

Gli incentivi si dividono in **monetari e non monetari**; gli incentivi non monetari si distinguono tra quelli minori e quelli di maggiore entità.

Gli incentivi non monetari minori accettabili sono ragionevoli e proporzionati, tali da non incidere sul comportamento della Banca in modo pregiudizievole per gli interessi della clientela. In particolare, la Banca ritiene accettabili unicamente i seguenti benefici non monetari minori:

- a) informazioni o documentazione relativa a uno strumento finanziario o a un servizio di investimento, di natura generica o personalizzata in funzione della situazione di un singolo cliente;
- b) materiale scritto da terzi commissionato e pagato da un emittente societario o da un emittente potenziale per promuovere una nuova emissione da parte della società, o quando l'impresa terza è contrattualmente impegnata e pagata dall'emittente per produrre tale materiale a titolo permanente, purché il rapporto sia chiaramente documentato nel materiale e al contempo il materiale sia messo a disposizione di qualsiasi impresa di investimento che desideri riceverlo o del pubblico in generale;
- c) partecipazione a convegni, seminari e altri eventi formativi sui vantaggi e le caratteristiche di un determinato strumento finanziario o di un servizio di investimento;
- d) ospitalità di un valore *de minimis* ragionevole, come cibi e bevande a margine di un incontro di lavoro o di una conferenza, seminario o altri eventi di formazione di cui alla lettera c).

La Banca considera incentivi non monetari di maggiore entità le fattispecie non considerate nell'elencazione precedente. In particolare, sono incentivi non monetari di maggiore entità:

- pernottamenti;
- viaggi (es. biglietto aereo, treno, ecc.);
- apparecchiature tecnologiche (es. laptop, tablet, ecc.);
- buoni benzina.

Per completezza, si evidenzia che quando la Banca presta consulenza in materia di investimenti su base indipendente o servizi di gestione del portafoglio (non ricorrono le fattispecie per questa BCC) non accetta benefici non monetari che non costituiscono benefici non monetari minori accettabili. Qualsivoglia eventuale onorario, commissione o beneficio monetario ricevuto da terzi in relazione alla

prestazione di consulenza indipendente in materia di investimenti e di gestione del portafoglio è trasferito in toto al cliente, non appena ragionevolmente possibile dopo il ricevimento, informandolo di tali trasferimenti (ad esempio attraverso relazioni informative periodiche).

2.3 CLASSIFICAZIONE E REGISTRO DEGLI INCENTIVI

La Banca al fine di conservare le prove che gli incentivi pagati o ricevuti sono concepiti per migliorare la qualità del servizio prestato al cliente:

1. tiene un elenco interno di tutti gli incentivi monetari e non monetari che riceve da terzi in relazione alla prestazione di servizi di investimento o accessori; e
2. registra il modo in cui gli incentivi pagati o ricevuti dalla Banca, o che essa intende impiegare, migliorino la qualità dei servizi prestati ai clienti interessati e le misure adottate al fine di non pregiudicare il dovere della Banca di agire in modo onesto, imparziale e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti.

In particolare, nello svolgimento dell'attività di identificazione degli incentivi, la Banca utilizza i seguenti *driver* di analisi:

- la Casa Prodotto che paga gli incentivi alla Banca;
- l'asset class e/o l'ISIN dello strumento finanziario in relazione al quale è riconosciuto l'incentivo;
- il servizio di investimento/accessorio a fronte del quale la commissione viene pagata;
- la tipologia e la descrizione della commissione in relazione a cui è calcolato l'incentivo;
- l'informazione se la commissione è ricevuta o pagata dalla Banca;
- il metodo di calcolo dell'incentivo;
- il servizio prestato e/o le modalità per innalzare la qualità del servizio offerto al cliente;
- la natura dell'incentivo, se monetario o non monetario;
- l'entità degli incentivi non monetari, se maggiore o minore;
- la tipologia dell'incentivo in relazione anche alla frequenza con cui viene ricevuto (una tantum: initial o exit; on-going);

Si dispone che l'Area Prodotti/Ufficio Finanza valuti opportunamente l'assetto distributivo derivante dagli accordi stipulati esaminando attentamente tutti i driver di analisi sopra elencati.

I servizi di investimento/accessori da considerare nel perimetro di analisi sono i seguenti:

- Consulenza in materia di investimenti.
- Ricezione e trasmissione di ordini;
- Negoziazione per conto proprio;
- Esecuzione di ordini per conto dei clienti;
- Collocamento senza impegno irrevocabile nei confronti dell'emittente;

2.4 INDIVIDUAZIONE DELLE MODALITA' DI INNALZAMENTO DELLA QUALITA' DEL SERVIZIO

La Banca al fine di accrescere la qualità del servizio prestato alla clientela effettua una valutazione di adeguatezza periodica degli investimenti della clientela, in particolare la valutazione è effettuata sull'intero portafoglio del cliente e ha come obiettivo il mantenimento di un portafoglio sempre adeguato al profilo di investimento dello stesso.

Per far fronte a tale obiettivo la Banca eroga per la clientela un report di adeguatezza con cadenza semestrale in cui illustra i risultati della valutazione evidenziando le eventuali situazioni di non adeguatezza.

Inoltre, la Banca nell'ambito della prestazione del servizio di Consulenza effettua la valutazione di adeguatezza considerando il Rischio di Mercato e il Rischio di concentrazione in una logica di portafoglio, tenendo conto della ricchezza prospettica che il cliente detiene presso la Banca (Liquidità, Prodotti e Strumenti Finanziari, Prodotti assicurativi soggetti alla disciplina MiFID II e non).

La Banca adotta parametri tecnico – finanziari neutrali rispetto agli incentivi percepiti per la selezione dei prodotti finanziari offerti od oggetto delle raccomandazioni in cui si estrinseca la consulenza in materia di investimenti.

La Banca, al fine di agire nel miglior interesse del cliente, laddove stipuli accordi commerciali e distributivi che prevedono incentivi, assicura che questi:

- siano proporzionati rispetto al valore intrinseco del servizio prestato;
- non siano legati al raggiungimento di determinati volumi di affari.

La funzione incaricata propone alla Direzione Generale la stipula di accordi commerciali e distributivi dopo aver verificato l'ammissibilità degli incentivi e riferendo formalmente circa gli elementi volti ad accrescere la qualità del servizio, eventualmente accompagnando la proposta con l'indicazione delle misure di gestione per garantire il miglioramento del servizio prestato.

L'Area Prodotti/Ufficio Finanza e la Funzione Compliance hanno l'obbligo di segnalare alla Direzione Generale le fattispecie di incentivi di dubbia legittimità, laddove non sia possibile dimostrare l'effettivo miglioramento della qualità del servizio reso ed il non impedimento ai doveri di agire nel migliore interesse del cliente.

In tal caso la Banca dispone l'eliminazione delle fattispecie di incentivi non diversamente gestibili e la definizione di un nuovo assetto commissionale.

Infine, nel rispetto della normativa di riferimento, la Banca si impegna a garantire la *disclosure* su tutte le commissioni caratterizzanti i servizi di investimento e accessori prestati.

2.5 INFORMATIVA ALLA CLIENTELA

La Banca fornisce informativa alla clientela in merito all'esistenza, la natura, l'importo o il metodo di calcolo degli incentivi ricevuti da o pagati a Terzi. In particolare:

- prima della prestazione del servizio accessorio o di investimento la Banca fornisce al cliente le informazioni relative al pagamento o al beneficio. I benefici non monetari minori sono descritti in modo generico. I benefici non monetari di altra natura ricevuti o pagati dalla Banca in relazione al servizio di investimento prestato a un cliente sono quantificati e indicati separatamente;
- laddove la Banca non sia stata in grado di quantificare ex-ante l'importo dei pagamenti o benefici da ricevere o pagare, e invece abbia comunicato al cliente il metodo di calcolo di tale importo, fornisce ai propri clienti le informazioni sull'importo esatto del pagamento o beneficio ricevuto o pagato ex-post, all'interno dell'informativa annuale sui costi e gli incentivi;
- all'interno dell'informativa annuale su costi e incentivi, a patto che riceva incentivi (continuativi) in relazione ai servizi di investimento prestati ai clienti interessati, la Banca inserisce anche informazioni per i propri clienti su base individuale in merito all'importo effettivo dei pagamenti o benefici ricevuti o pagati su base continuativa. I benefici non monetari minori sono descritti in modo generico.

2.6 MONITORAGGIO

La Banca, al fine di garantire l'efficace gestione degli incentivi, ha previsto lo svolgimento di un'attività di monitoraggio nel continuo, volta a verificare la legittimità delle commissioni attraverso il presidio sistematico del processo di rilevazione e gestione delle stesse.

In particolare, ogniqualvolta verrà definito un nuovo accordo di distribuzione/collocamento le funzioni responsabili della definizione e della gestione dell'assetto commissionale dovranno verificare il rispetto delle indicazioni contenute nel presente documento.

3 INCENTIVI IN RELAZIONE ALLA RICERCA

La prestazione di servizi di ricerca a favore della Banca da parte di soggetti terzi non è considerata un incentivo qualora sia ricevuta in cambio di uno dei seguenti elementi:

- a) pagamenti diretti da parte della Banca sulle base delle proprie risorse;
- b) pagamenti da un conto di pagamento per la ricerca separato controllato dalla Banca, purché siano soddisfatte le seguenti condizioni relative al funzionamento del conto:
 - i. il conto di pagamento per la ricerca è finanziato da uno specifico onere per la ricerca a carico del cliente;
 - ii. come parte dell'istituzione di un conto di pagamento per la ricerca e della fissazione dell'onere di ricerca d'accordo con i clienti, la Banca stabilisce e valuta regolarmente un bilancio per la ricerca come misura amministrativa interna;
 - iii. la Banca è ritenuta responsabile del conto di pagamento per la ricerca;
 - iv. la Banca valuta regolarmente la qualità della ricerca acquistata in base a criteri di qualità robusti e alla sua capacità di contribuire a migliori decisioni di investimento.

In caso contrario, la ricerca ricade nella disciplina degli incentivi e la relativa ammissibilità deve essere valutata in base ai criteri definiti nella presente Policy.

Quando si avvale del conto di pagamento per la ricerca, la Banca fornisce ai clienti le seguenti informazioni:

- a) prima della prestazione di un servizio di investimento ai clienti, informazioni sull'importo iscritto in bilancio per la ricerca e sull'importo dell'onere per la ricerca stimato per ciascuno di essi;
- b) informazioni annuali sui costi totali che ognuno di essi ha sostenuto per la ricerca da parte di terzi.

Inoltre, su richiesta dei clienti o delle autorità competenti, la Banca è tenuta a fornire a questi un elenco dei fornitori pagati dal suddetto conto di pagamento, l'importo totale a loro erogato nel corso di un periodo di tempo definito, i benefici e i servizi ricevuti e come l'importo totale speso dal conto si rapporti al budget fissato per quel periodo.

L'onere per la ricerca a carico del cliente, di cui al conto di pagamento, è definito sulla base di un budget specifico e non è collegato al volume e/o al valore delle operazioni eseguite. Ai fini della regolare valutazione della qualità della ricerca acquistata, la Banca definisce tutti gli elementi necessari, tra i quali l'entità del beneficiario che la ricerca può apportare ai portafogli dei clienti, in una politica scritta che forniscono ai clienti.

Allegato A: Mappatura incentivi

Soggetto da cui sono percepiti	Tipologia prodotto finanziario	Servizio di investimento accessorio	Tipologia di incentivo	Descrizione commissione	Ricevuta/pagata R/P	Natura dell'incentivo monetari o S/N	Entità degli incentivi non monetari	Importo/ Metodo di calcolo	Servizio prestato o modalità per innalzare la qualità del servizio
CASSA CENTRALE TRENTO	Gestioni patrimoniali	Distribuzione di gestioni patrimoniali di terzi	On going	Commissione di gestione	R	S		<p>E' calcolata trimestralmente sul valore medio del patrimonio conferito in gestione (compreso il saldo del conto corrente indisponibile) secondo l'aliquota percentuale indicata nel contratto di gestione. La % è diversa secondo la linea di gestione scelta: min. 0,40% annuale – max 2,00%. Viene retrocessa alla BCC in misura che va dal 25% al 60%</p>	<p>a) Fornitura di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il relativo cliente: - prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati, tra cui strumenti di fornitori di terzi di prodotti che non hanno legami stretti con la Banca; - valutazione adeguatezza periodica - l'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari, fornitura di strumenti a valore aggiunto come gli strumenti di informazioni oggettive, fornitura di relazioni periodiche sulla performance e i costi e oneri collegati b) assenza di benefici diretti alla Banca, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato; c) fornitura di un beneficio continuativo per il cliente interessato a un incentivo continuativo.</p>
ASSIMOCO VITA BCC VITA EUROVITA	Polizze assicurative ramo III	Distribuzione di prodotti finanziari assicurativi	Initial	Commissione di sottoscrizione	R	S		<p>La misura del caricamento differisce a seconda del prodotto. Essa va da un minimo dello 0% ad un max del 2,00% sull'importo investito, in alcuni casi è un importo fisso. Tale commissione viene retrocessa alla BCC: in misura che va dal 50% al 55%</p>	<p>a) Fornitura di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il relativo cliente: - prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati, tra cui strumenti di fornitori di terzi di prodotti che non hanno legami stretti con la Banca; - valutazione adeguatezza periodica - l'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari, fornitura di strumenti a valore aggiunto come gli strumenti di informazioni oggettive, fornitura di relazioni periodiche sulla performance e i costi e oneri collegati b) assenza di benefici diretti alla Banca, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato.</p>
ASSIMOCO VITA BCC VITA EUROVITA	Polizze assicurative ramo III	Distribuzione di prodotti finanziari assicurativi	On going	Commissione di gestione	R	S		<p>La misura della commissione differisce a seconda del prodotto assicurativo e/o della linea di investimento. Essa va da un minimo dello 0,90% ad un max dell'1,80% del montante gestito. La commissione viene retrocessa alla BCC: in misura che va dal 31,80% al 58,33%.</p>	<p>a) Fornitura di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il relativo cliente: - prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati, tra cui strumenti di fornitori di terzi di prodotti che non hanno legami stretti con la Banca; - valutazione adeguatezza periodica - l'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari, fornitura di strumenti a valore aggiunto come gli strumenti di informazioni oggettive, fornitura di relazioni periodiche sulla performance e i costi e oneri collegati b) assenza di benefici diretti alla Banca, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato; c) fornitura di un beneficio continuativo per il cliente interessato a un incentivo continuativo.</p>
ASSIMOCO VITA BCC VITA EUROVITA	Polizze assicurative Ramo I-III	Distribuzione di prodotti finanziari assicurativi	Initial	Commissione di sottoscrizione	R	S		<p>E' pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione sotto forma di caricamento che riduce il valore del premio investito. La misura del caricamento differisce a seconda del prodotto. Essa va da un minimo dello 0% ad un max del 2,20% sull'importo investito. Tale commissione viene retrocessa alla Banca in misura che va dal 36% al 50%</p>	<p>a) Fornitura di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il relativo cliente: - prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati, tra cui strumenti di fornitori di terzi di prodotti che non hanno legami stretti con la Banca; - valutazione adeguatezza periodica - l'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari, fornitura di strumenti a valore aggiunto come gli strumenti di informazioni oggettive, fornitura di relazioni periodiche sulla performance e i costi e oneri collegati b) assenza di benefici diretti alla Banca, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato.</p>

ASSIMOCO VITA BCC VITA EUROVITA	Polizze assicurative Ramo I-III	Distribuzione di prodotti finanziari assicurativi	On going	Commissione di gestione	R	S	<p>La commissione è calcolata periodicamente sul valore del fondo interno, secondo l'aliquota percentuale indicata nella polizza. La misura della commissione differisce a seconda del prodotto assicurativo e/o della linea di investimento. Essa va da un min. dello 0,85% ad un max dell'1,95% del montante gestito. La commissione viene retrocessa alla Banca in misura che va dal 29% al 47%.</p>	<p>a) Fornitura di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il relativo cliente: - prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati, tra cui strumenti di fornitori di terzi di prodotti che non hanno legami stretti con la Banca; - valutazione adeguatezza periodica - l'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari, fornitura di strumenti a valore aggiunto come gli strumenti di informazioni oggettive, fornitura di relazioni periodiche sulla performance e i costi e oneri collegati b) assenza di benefici diretti alla Banca, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato; c) fornitura di un beneficio continuativo per il cliente interessato a un incentivo continuativo</p>
BCC VITA	Polizze assicurative Ramo V	Distribuzione di prodotti finanziari assicurativi	Initial	Commissione di sottoscrizione	R	S	<p>E' pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione sotto forma di caricamento che riduce il valore del premio investito. La misura del caricamento differisce a seconda del prodotto. Essa va da un minimo dello 0,38% ad un max del 4,00% sull'importo investito. Tale commissione viene retrocessa alla Banca in misura che va dal 46% al 52%</p>	<p>) Fornitura di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il relativo cliente: - prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati, tra cui strumenti di fornitori di terzi di prodotti che non hanno legami stretti con la Banca; - valutazione adeguatezza periodica - l'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari, fornitura di strumenti a valore aggiunto come gli strumenti di informazioni oggettive, fornitura di relazioni periodiche sulla performance e i costi e oneri collegati b) assenza di benefici diretti alla Banca, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato.</p>
BCC VITA	Polizze assicurative Ramo V	Distribuzione di prodotti finanziari assicurativi	On going	Commissione di gestione	R	S	<p>Viene calcolata sul montante gestito fatta salva la rivalutazione minima garantita a favore del cliente. La commissione è calcolata periodicamente sul valore del fondo interno, secondo l'aliquota percentuale indicata nella polizza. La misura della commissione differisce a seconda del prodotto assicurativo. Essa va da un min. dello 0,90% ad un max dell'1,40% del montante gestito. La commissione viene retrocessa alla Banca in misura che va dal 44% al 45%.</p>	<p>a) Fornitura di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il relativo cliente: - prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati, tra cui strumenti di fornitori di terzi di prodotti che non hanno legami stretti con la Banca; - valutazione adeguatezza periodica - l'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari, fornitura di strumenti a valore aggiunto come gli strumenti di informazioni oggettive, fornitura di relazioni periodiche sulla performance e i costi e oneri collegati b) assenza di benefici diretti alla Banca, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato; c) fornitura di un beneficio continuativo per il cliente interessato a un incentivo continuativo</p>
BCC RISPARMIO & PREVIDENZA SGR CASSA CENTRALE TRENTO	Fondi	Collocamento	Initial	Commissione di sottoscrizione	R	S	<p>Commissione pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione sotto forma di un minor capitale investito nel rispettivo fondo. La misura della commissione è diversa secondo il fondo scelto. Essa va da un min. di 0% ad un max del 3,00% sull'importo investito. Viene retrocessa totalmente alla Banca.</p>	<p>a) Fornitura di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il relativo cliente: - prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati, tra cui strumenti di fornitori di terzi di prodotti che non hanno legami stretti con la Banca; - valutazione adeguatezza periodica - l'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari, fornitura di strumenti a valore aggiunto come gli strumenti di informazioni oggettive, fornitura di relazioni periodiche sulla performance e i costi e oneri collegati b) assenza di benefici diretti alla Banca, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato.</p>
BCC RISPARMIO & PREVIDENZA SGR CASSA CENTRALE TRENTO	Fondi	Collocamento)	On going	Commissione di gestione	R	S	<p>E' calcolata sul valore delle quote detenute dal cliente secondo le metodologie adottate da ciascun OICR. Tale commissione determina per il cliente un minor valore delle quote da lui possedute. La misura della commissione è diversa secondo il</p>	<p>a) Fornitura di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il relativo cliente: - prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati, tra cui strumenti di fornitori di terzi di prodotti che non hanno legami stretti con la Banca; - valutazione adeguatezza periodica - l'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari, fornitura di</p>

								fondo collocato. Essa va da un min. dello 0,45% ad un max. dell'1,90% dell'importo. La commissione viene retrocessa alla Banca in misura che va dal 55% al 60%.	strumenti a valore aggiunto come gli strumenti di informazioni oggettive, fornitura di relazioni periodiche sulla performance e i costi e oneri collegati b)assenza di benefici diretti alla Banca, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato; c)fornitura di un beneficio continuativo per il cliente interessato a un incentivo continuativo
BCC RISPARMIO & PREVIDENZA SGR NEAM S.A. CASSA CENTRALE AZIMUT SGR	SICAV (Diversi Emittenti)	Collocamento	Initial	Commissioni di sottoscrizione	R	S		Commissione pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione sotto forma di un minor capitale investito nella SICAV. La misura della commissione è diversa secondo il prodotto scelto. Esa va da un min. di 0% ad un max del 3,00% sull'importo investito. Viene retrocessa totalmente alla Banca (100%).	a) Fornitura di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il relativo cliente: - prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati, tra cui strumenti di fornitori di terzi di prodotti che non hanno legami stretti con la Banca; - valutazione adeguatezza periodica - l'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari, fornitura di strumenti a valore aggiunto come gli strumenti di informazioni oggettive, fornitura di relazioni periodiche sulla performance e i costi e oneri collegati b)assenza di benefici diretti alla Banca, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato.
BCC RISPARMIO & PREVIDENZA SGR NEAM S.A. CASSA CENTRALE AZIMUT SGR	SICAV (Diversi Emittenti)	Collocamento	On going	Commissioni di gestione	R	S		Tale commissione determina per il cliente un minor valore delle quote. La misura della commissione è diversa secondo la SICAV scelta. Essa va da un min. di 0,10% ad un max del 3,00% dell'importo. La commissione viene retrocessa alla Banca in misura che va dal 33% al 66%	a) Fornitura di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il relativo cliente: - prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati, tra cui strumenti di fornitori di terzi di prodotti che non hanno legami stretti con la Banca; - valutazione adeguatezza periodica - l'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari, fornitura di strumenti a valore aggiunto come gli strumenti di informazioni oggettive, fornitura di relazioni periodiche sulla performance e i costi e oneri collegati b)assenza di benefici diretti alla Banca, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato; c)fornitura di un beneficio continuativo per il cliente interessato a un incentivo continuativo
MINISTERO DEL TESORO ICCREA BANCA SPA		Collocamento, (sottoscrizione titoli di stato mediante asta e collocamento diretto sul mercato (CCT, BTP, BTP Italia, CTZ esclusi BOT)	On going	Retrocessione dello sconto applicato dal Tesoro	R	S		Percentuale sul nominale collocato detratto lo 0,01%	a) Fornitura di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il relativo cliente: - prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati, tra cui strumenti di fornitori di terzi di prodotti che non hanno legami stretti con la Banca; - valutazione adeguatezza periodica - l'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari, fornitura di strumenti a valore aggiunto come gli strumenti di informazioni oggettive, fornitura di relazioni periodiche sulla performance e i costi e oneri collegati b)assenza di benefici diretti alla Banca, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato; c)fornitura di un beneficio continuativo per il cliente interessato a un incentivo continuativo
ICCREA BANCA SPA per conto di EMITTENTI STRUMENTI FINANZIARI TERZI	Azioni obbligazioni	Collocamento	Initial	Commissioni di Up front	R	S		Le commissioni sono incluse nel prezzo pagato dal cliente per lo strumento finanziario ed esplicitate nei prospetti informativi relativi all'offerta al pubblico Si tratta di una percentuale sul nominale collocato, di solito, non superiore al 2% di cui viene retrocessa alla Banca max l'80%	a) Fornitura di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il relativo cliente: - prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati, tra cui strumenti di fornitori di terzi di prodotti che non hanno legami stretti con la Banca; - valutazione adeguatezza periodica - l'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari, fornitura di strumenti a valore aggiunto come gli strumenti di informazioni oggettive, fornitura di relazioni periodiche sulla performance e i costi e oneri collegati b)assenza di benefici diretti alla Banca, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato;

ICCREA BANCA SPA	Obbligazioni	Collocamento	Initial	Commissioni Up front	R	S		Tale commissione è inclusa nel prezzo pagato dal cliente ed esplicitata nei prospetti informativi relativi all'offerta al pubblico. La misura della commissione differisce a seconda dello strumento finanziario collocato. Consiste in una percentuale del valore nominale sottoscritto, max 2,00%.	a) Fornitura di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il relativo cliente: - prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati, tra cui strumenti di fornitori di terzi di prodotti che non hanno legami stretti con la Banca; - valutazione adeguatezza periodica - l'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari, fornitura di strumenti a valore aggiunto come gli strumenti di informazioni oggettive, fornitura di relazioni periodiche sulla performance e i costi e oneri collegati b) assenza di benefici diretti alla Banca, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato;
DIRECTA SIM	Strumenti finanziari quotati sui mercati regolamentati, futures, option.	Distribuzione del servizio ricezione e trasmissione di ordini prestatato da terzi mediante Trading on line	On going	Commissioni di negoziazione.	R	S		Directa Sim spa riconosce trimestralmente alla BCC la retrocessione di una percentuale delle commissioni nette generate dai clienti della Banca come segue: 1) 10% fino a 10.000 euro di commissioni di intermediazione nette mensili; 2) 20% sull'importo di commissioni di intermediazione nette mensili eccedenti la somma al punto 1).	a) Fornitura di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il relativo cliente: - prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati, tra cui strumenti di fornitori di terzi di prodotti che non hanno legami stretti con la Banca; - valutazione adeguatezza periodica - l'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari, fornitura di strumenti a valore aggiunto come gli strumenti di informazioni oggettive, fornitura di relazioni periodiche sulla performance e i costi e oneri collegati b) assenza di benefici diretti alla Banca, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato; c) fornitura di un beneficio continuativo per il cliente interessato a un incentivo continuativo
BCC RISPARMIO & PREVIDENZA SGR NEAM S.A. EMITTENTI SICAV CASSA CENTRALE AZIMUT SGR COMPAGNIE ASSICURATIVE	SICAV – Fondi – Prodotti assicurativi – Strumenti finanziari	Collocamento	On going	Attività di aggiornamento e formazione effettuata dalle Società prodotto presso le Sedi della Banca. Tale attività ha frequenza almeno annuale ed è destinata esclusivamente a garantire aggiornamento e accrescimento dei consulenti finanziari	R	N	minore		
BCC RISPARMIO & PREVIDENZA SGR NEAM S.A. - EMITTENTI SICAV CASSA CENTRALE AZIMUT SGR COMPAGNIE ASSICURATIVE	SICAV – Fondi – Prodotti assicurativi – Strumenti finanziari	Collocamento	On going	Partecipazione a convegni, seminari e altri eventi formativi organizzati dalle Società prodotto in sedi esterne ai quali la Banca viene invitata a partecipare (direttamente o per il tramite di BCC Retail). I costi di trasporto, vitto e alloggio sono a carico della SICAV/SGR che organizza gli eventi.	R	N	minore		
BCC RISPARMIO & PREVIDENZA SGR NEAM S.A. EMITTENTI SICAV CASSA CENTRALE AZIMUT SGR COMPAGNIE ASSICURATIVE	SICAV – Fondi – Prodotti assicurativi	Collocamento	On going	Alcuni dipendenti partecipano a incontri/corsi organizzati fuori dai locali della Banca a cui seguono pranzi, cene o visite guidate offerte dall'organizzazione	R	N	minore		
BCC RISPARMIO & PREVIDENZA SGR NEAM S.A. - EMITTENTI SICAV CASSA CENTRALE AZIMUT SGR COMPAGNIE ASSICURATIVE	SICAV – Fondi – Prodotti assicurativi	Collocamento	On going	Distribuzione di documentazione generica circa uno strumento finanziario o un servizio di investimento, ai dipendenti partecipanti agli incontri/corsi.	R	N	minore		
BCC RISPARMIO & PREVIDENZA SGR NEAM S.A. EMITTENTI SICAV CASSA CENTRALE AZIMUT SGR COMPAGNIE ASSICURATIVE	SICAV – Fondi – Prodotti assicurativi	Collocamento	On going	Creazione congiunta di campagne pubblicitarie esclusivamente con carattere informativo e/o la predisposizione di materiale di marketing co-branded sempre con carattere informativo.	R	N	Non minore		