



**BANCA DI TARANTO**

**BANCA di CREDITO COOPERATIVO**

*partner ufficiale... della tua città*

---

## **POLICY SULLA RILEVAZIONE E GESTIONE DEGLI INCENTIVI**

Documento approvato dal Consiglio di Amministrazione con delibera del 23.09.2008  
Documento revisionato dal Consiglio di Amministrazione con delibera del 24.11.2009  
Documento revisionato dal Consiglio di Amministrazione con delibera del 25.05.2010  
Documento revisionato dal Consiglio di Amministrazione con delibera del 01.03.2011  
Documento revisionato dal Consiglio di Amministrazione con delibera del 04.10.2012

---



---

**INDICE**

<b>1. PREMESSA</b> .....	<b>3</b>
<b>2. CONTENUTI E RELAZIONE CON ALTRE NORME E DOCUMENTI</b> .....	<b>4</b>
<b>3. PROCESSO DI IDENTIFICAZIONE E GESTIONE DEGLI INCENTIVI</b> .....	<b>5</b>
<b>3.1 ASSEGNAZIONE DEI RUOLI E DELLE RESPONSABILITÀ</b> .....	<b>5</b>
<b>3.2 ANALISI DEGLI INCENTIVI</b> .....	<b>5</b>
<b>3.3 CLASSIFICAZIONE DEGLI INCENTIVI</b> .....	<b>8</b>
<b>3.4 TEST DI AMMISSIBILITÀ E INDIVIDUAZIONE DELLE POSSIBILI MISURE DI GESTIONE</b> .....	<b>9</b>
<b>3.5 INFORMATIVA</b> .....	<b>11</b>
<b>3.6. MONITORAGGIO</b> .....	<b>11</b>
<b>ALLEGATO A: MAPPATURA DEGLI INCENTIVI</b> .....	<b>12</b>
<b>INCENTIVI SUB ART. 52 LETTERA A) REGOLAMENTO INTERMEDIARI</b> .....	<b>12</b>
<b>INCENTIVI SUB ART. 52 LETTERA B) REGOLAMENTO INTERMEDIARI</b> .....	<b>12</b>
<b>INCENTIVI SUB ART. 52 LETTERA C) REGOLAMENTO INTERMEDIARI</b> .....	<b>13</b>
<b>ALLEGATO B: ESEMPI CESR</b> .....	<b>22</b>
<b>ALLEGATO C. INFORMATIVA ALLA CLIENTELA</b> .....	<b>25</b>



## 1. PREMESSA

La "Markets in Financial Instruments Directive" è la Direttiva n. 39 approvata dal Parlamento Europeo nel 2004 (di seguito "MIFID") che, dal 1° novembre 2007, ha introdotto nei mercati dell'Unione Europea le nuove regole per la negoziazione degli strumenti finanziari.

Tra le principali novità è prevista una regolamentazione molto più articolata in tema di "incentivi" (dal termine inglese inducement) rispetto alla disciplina contenuta nella precedente versione del Regolamento Intermediari. Si definiscono incentivi tutte le tipologie di pagamenti ricevuti/effettuati dagli intermediari a fronte della prestazione dei servizi di investimento e accessori. A seconda del tipo di incentivo vengono, inoltre, previste regole diverse.

In primo luogo, vi è la tipologia degli incentivi "legittimi in sé", riconducibili alle seguenti sottocategorie:

- le commissioni pagate dai clienti agli intermediari per il servizio di investimento/accessorio da questi prestato
- ulteriori commissioni e spese pagate dai clienti agli intermediari, necessarie per la prestazione del servizio al cliente (proper fee), quali ad esempio costi di custodia, commissioni di regolamento, prelievi obbligatori (imposte), spese legali.

La MIFID considera, poi, anche altre tipologie di incentivi legittimi. Essi sono, tuttavia, sottoposti a condizione, dovendo soddisfare specifici requisiti (incentivi soggetti al test di legittimità). Caratteristica di tali commissioni è che sono pagate agli (dagli) intermediari da (ad) altri soggetti, non riconducibili né a pagamenti eseguiti da terzi per conto dei clienti, né a pagamenti che possono essere ricompresi tra le proper fee. Per risultare legittimi occorre, pertanto, che gli intermediari:

- rendano noti ai clienti, preliminarmente alla sottoscrizione del contratto, gli incentivi che caratterizzano il servizio di investimento prestato, esplicitandone l'esistenza, la natura e l'importo (ovvero il metodo di calcolo)
- assicurino che detti pagamenti siano volti ad accrescere la qualità del servizio reso e non ostacolino l'adempimento da parte dell'impresa del dovere di servire al meglio gli interessi dei clienti.

In conformità alle disposizioni dell'art. 15, comma 2, lett. c) del Regolamento Congiunto Banca d'Italia-Consob, secondo le quali gli intermediari "adottano, applicano e mantengono procedure di controllo di conformità e di linea che garantiscano il rispetto a tutti i livelli dell'intermediario, delle disposizioni adottate per la prestazione dei servizi, ivi comprese quelle relative alla corresponsione e alla percezione degli incentivi", l'obiettivo del presente documento consiste nel formalizzare le linee guida attraverso cui la Banca di Taranto – Banca di Credito Cooperativo – S.C. rileva e gestisce gli incentivi pagati/ percepiti nel corso della prestazione dei servizi di investimento e/o accessori.



## 2. CONTENUTI E RELAZIONE CON ALTRE NORME E DOCUMENTI

La presente Policy descrive:

- il Processo di gestione degli incentivi adottato
- la mappatura operata 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 nelle suddette Policies 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 precedentemente emanati
- 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, i documenti in questione vengono recepiti ed ufficializzati nei modi d'uso mediante regolamento interno e ordini di servizio.



### **3. PROCESSO DI IDENTIFICAZIONE E GESTIONE DEGLI INCENTIVI**

Mediante la disciplina del 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.

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
- esecuzione del test di ammissibilità e definizione delle misure di gestione
- informativa alla clientela
- monitoraggio

#### **3.1 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, attribuisce al Responsabile del Settore Finanza Retail, la responsabilità di definire l'assetto commissionale applicabile a ciascun servizio, nel rispetto delle linee guida disposte dal Consiglio di Amministrazione. Inoltre, il Responsabile del Settore Finanza Retail ha il compito di negoziare con la Società prodotta o entità terza l'assetto distributivo, accertando gli obblighi contrattuali ed extra contrattuali a carico della Banca.

Il Consiglio di Amministrazione assegna, poi, al Responsabile Interno Compliance 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.

Il Responsabile Interno Compliance (ai sensi di quanto previsto dal Regolamento congiunto Consob-Banca d'Italia) 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, proponendo, ove necessario, le modifiche organizzative e procedurali volte ad assicurare un'adeguata mitigazione del rischio di non conformità identificato.

#### **3.2 Analisi degli incentivi**

Il Responsabile del Settore Finanza Retail di concerto con il Responsabile Interno Compliance, svolge l'analisi degli incentivi previsti negli accordi commerciali, applicando le regole e i criteri di seguito illustrati.

##### **3.2.1 Regole e criteri per l'analisi**

La disciplina MIFID sugli incentivi è contenuta nell'art. 26 della Direttiva L2, nelle misure di livello 3 emanate in argomento dal CESR, in particolare "Inducements under MIFID – Recommendations" del 29 maggio 2007,



negli artt. 52 e 73 del Regolamento Intermediari e nell'art. 15 del Regolamento Congiunto.

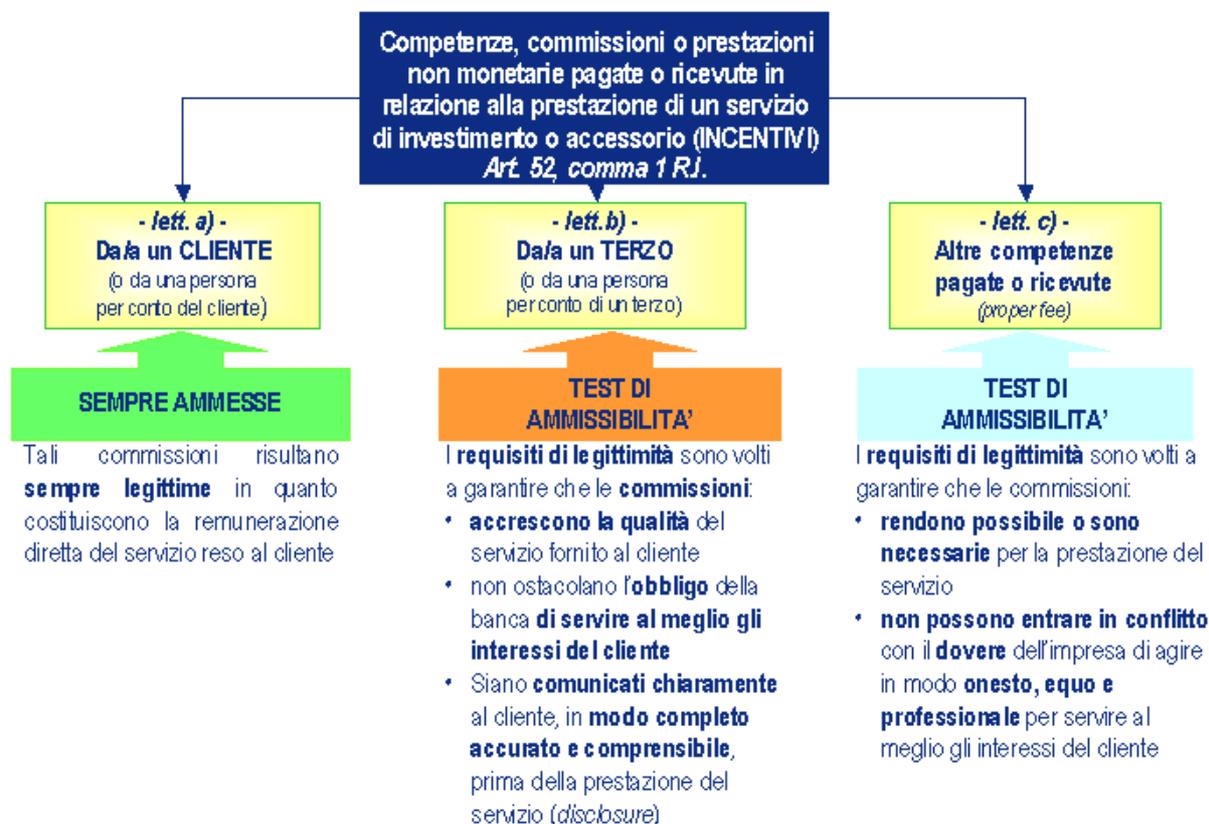
La disciplina sugli incentivi si applica alla Banca indipendentemente dal ruolo da essa ricoperto nel flusso di pagamento degli incentivi. A tale riguardo, la Raccomandazione n. 6 lett. c del CESR ("Committee of European Securities Regulators") - precisa che, quando più entità sono coinvolte nel canale di distribuzione, ogni impresa che presta un servizio di investimento o accessorio deve fornire l'informativa in oggetto al cliente. Ove, pertanto, entrambi i soggetti (colui che paga e colui che riceve l'incentivo) sono destinatari della MIFID, entrambi debbono effettuare l'informativa.

Le disposizioni normative sugli incentivi si sostanziano in una preclusione circa la possibilità di ricevere o offrire pagamenti o altri benefici connessi alla prestazione dei servizi di investimento e/o accessori, ad eccezione di tre ipotesi espressamente menzionate dalla normativa alle lettere a), b) e c) del comma 1 dell'art. 52 del Regolamento Intermediari.

Nel dettaglio, tale articolo recita testualmente:

*"Gli intermediari non possono, in relazione alla prestazione di un servizio di investimento o accessorio ad un cliente, versare o percepire compensi o commissioni oppure fornire o ricevere prestazioni non monetarie ad eccezione di:*

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



### 3.2.2 Raccomandazioni del CESR

Il Consiglio di Amministrazione dispone di condurre l'analisi degli incentivi prendendo a riferimento le fattispecie esemplificative elaborate dal CESR al fine di distinguere le commissioni ammesse, le commissioni illecite e le commissioni che, per essere considerate legittime, richiedono una dimostrazione dell'accrescimento della qualità del servizio reso, nonché l'adozione di misure di gestione.

Nell'allegato 2 si riportano gli esempi elaborati dal CESR di cui le funzioni incaricate tengono conto nell'attività di analisi degli incentivi. Gli esempi elaborati hanno peraltro una finalità illustrativa, e pertanto, ciascuna situazione andrà valutata sulla base di specifiche caratteristiche e circostanze.

### 3.2.3 Fattispecie escluse

Le disposizioni dell'art 26 della Direttiva L2 e dell'art. 52 del Regolamento Intermediari non si riferiscono ai pagamenti effettuati all'interno della Banca come programmi di bonus o sistemi incentivanti, sebbene questi possano rilevare ai fini del regime del conflitto di interessi. Gli incentivi percepiti dai soggetti rilevanti, ivi inclusi i promotori finanziari, che agiscono per conto della Banca in relazione alla prestazione di servizi di investimento e accessori, non vanno soggetti alla disciplina degli incentivi, sebbene possano rilevare anch'essi ai fini del regime del conflitto di interessi.



### 3.3 Classificazione degli incentivi

La Banca predispone la mappatura degli incentivi con l'obiettivo di individuare, a fronte dei servizi di investimento erogati, le tipologie di commissioni percepite/pagate e ricondurre tali commissioni alle corrispondenti fattispecie previste dalla MIFID.

In particolare, nello svolgimento della attività di identificazione degli incentivi, la Banca utilizza:

- le regole e i criteri di analisi illustrati al par. 3.2
- il servizio di investimento/accessorio a fronte del quale la commissione viene pagata
- la tipologia e la descrizione della commissione
- l'informazione se la commissione è ricevuta o pagata dalla Banca
- i soggetti coinvolti nell'operazione
- le informazioni relative al test di ammissibilità e le indicazioni circa le modalità con le quali valutare la legittimità degli incentivi
- le potenziali misure di gestione relative agli incentivi
- gli eventuali pareri forniti dal CESR in merito alle diverse tipologie di incentivi ed alla loro ammissibilità (si veda quanto riportato nell'allegato 2).

Nello svolgimento dell'attività di mappatura, la Banca, focalizza la propria analisi sugli incentivi di cui alla lettera b) dell'art. 52 del Regolamento Intermediari, al fine di testarne l'ammissibilità e di individuare le possibili misure di gestione.

Si dispone che il Responsabile del Settore Finanza Retail valuti opportunamente l'assetto distributivo derivante dagli accordi stipulati con le Società prodotte o entità terze esaminando attentamente le seguenti circostanze:

- la natura (denaro, beni o fornitura di prestazioni) dell'incentivo da ricevere o corrispondere
- i criteri di calcolo
- le modalità di pagamento o fornitura
- le situazioni a fronte delle quali l'incentivo viene ricevuto o corrisposto
- la correlazione rispetto a servizi di investimento e/o accessori prestati al cliente.

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

- ricezione e trasmissione di ordini
- collocamento senza assunzione a fermo né assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente
- servizio di consulenza in materia di investimenti.

La Banca dispone che anche all'attività di distribuzione di gestioni patrimoniali e/o gestioni di fondi di società terze si applichino le disposizioni della presente Policy.



### 3.4 Test di ammissibilità e individuazione delle possibili misure di gestione

Il Responsabile del Settore Finanza Retail, esegue, laddove necessario, il test di ammissibilità dell'incentivo per verificare la legittimità degli accordi commerciali e distributivi in corso di stipula.

In presenza di incentivi pagati o ricevuti da soggetti terzi, viene fornita alla clientela una dimostrazione della relativa legittimità, sulla base della verifica del rispetto di determinate condizioni espressamente indicate dalla normativa.

Il test di legittimità deve essere eseguito sugli incentivi classificati nelle tipologie previste all'art. 52 c. 1 lett. b) e lett. c).

La valutazione di legittimità dell'incentivo consiste nell'accertare quanto di seguito specificato:

1. per gli incentivi di cui all'art. 52 c. 1 lett. b) che l'incentivo
  - sia volto ad accrescere la qualità del servizio fornito al cliente
  - non ostacoli l'adempimento della Banca dell'obbligo di servire al meglio gli interessi dei clienti
  - l'esistenza, la natura, l'importo o, qualora l'importo non possa essere accertato, il metodo di calcolo di tale importo, siano comunicati chiaramente al cliente in modo completo accurato e comprensibile prima della prestazione del servizio
  
2. per gli incentivi di cui all'art. 52 c. 1 lett. c) che l'incentivo
  - renda possibile la prestazione dei servizi o sia necessario a tal fine
  - che per sua natura non possa entrare in conflitto con il dovere della Banca di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti

Per quanto attiene alla valutazione della legittimità dell'incentivo di cui all'art. 52 c. 1 lett. c) la funzione competente prende a riferimento le casistiche elencate dal medesimo articolo e le esemplificazioni fornite dal CESR.

Quanto segue viene disposto con riferimento alla valutazione di legittimità degli incentivi di cui all'art. 52 c. 1 lett. b).

Per l'esecuzione del test di legittimità il Responsabile Settore Finanza Retail applica i fattori di verifica raccomandati dal CESR, di seguito illustrati:

- i. individuazione della natura del servizio di investimento o accessorio reso al cliente e accertamento dell'estensione delle obbligazioni a carico della Banca stipulate contrattualmente
- ii. valutazione della natura e della portata del beneficio atteso per il cliente e dell'eventuale beneficio atteso per la Banca
- iii. verifica dell'eventualità che l'incentivo condizioni il comportamento della Banca spingendola ad agire in modo difforme rispetto all'interesse del cliente
- iv. verifica della relazione esistente fra la Banca e la Società prodotto o l'entità terza che effettua o riceve il pagamento e degli interessi in comune fra i due soggetti



- v. accertamento della natura della competenza o pagamento, del criterio di calcolo, delle circostanze nelle quali interviene e ogni altra condizione collegata.

Ai fini di cui al punto iii) si precisa che le misure di gestione previste dalla Policy di gestione dei conflitti di interesse mitigano l'effetto degli incentivi per quanto attiene ai sistemi premianti, ai programmi di bonus interni, agli obiettivi di budget, all'interesse della Banca ad effettuare raccolta diretta mediante distribuzione dei prodotti finanziari di propria emissione e raccolta gestita mediante distribuzione dei prodotti finanziari offerti da Società del Sistema.

Al fine di attestare l'accrescimento della qualità del servizio prestato, nonché la verifica dell'obbligo in capo alla Banca di agire nell'interesse del cliente, si dispone alla funzione incaricata di verificare la ricorrenza dei seguenti elementi:

- l'aumento e la diversificazione della gamma di prodotti finanziari offerti
- l'aumento delle competenze e conoscenze dei soggetti rilevanti coinvolti nella prestazione dei servizi di investimento mediante la predisposizione di corsi di formazione e aggiornamento
- la prestazione di attività di supporto e di assistenza a titolo gratuito alla clientela sia in fase pre contrattuale, sia nelle fasi successive alla prestazione del servizio
- l'eventuale prestazione connessa del servizio di consulenza, il quale implica necessariamente un'attenta ed approfondita analisi delle caratteristiche della clientela, al fine di valutare correttamente l'adeguatezza del servizio di investimento e dello strumento finanziario raccomandato
- l'adozione di 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
- il monitoraggio costante degli accordi commerciali finalizzati alla verifica di una armonizzazione delle retrocessioni riconosciute dagli emittenti
- il rispetto da parte degli operatori delle norme previste dal Codice Etico.

La prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti di livello base a titolo gratuito (c.d. light) contribuisce a confermare l'accrescimento della qualità del servizio prestato.

La funzione incaricata esegue il test di ammissibilità avendo cura di verificare che l'incentivo:

- non sia sproporzionato rispetto al valore intrinseco del servizio prestato
- non sia legato al raggiungimento di determinati volumi di affari

La funzione incaricata propone al Direttore Generale la stipula di accordi commerciali e distributivi dopo aver eseguito il test di ammissibilità e riferendo formalmente circa gli esiti del test e la ricorrenza degli 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.

Il Responsabile del Settore Finanza Retail ha l'obbligo di segnalare al Direttore 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 del principio della massima trasparenza possibile nei confronti della clientela, la Banca si impegna a garantire un adeguato livello di disclosure su tutte le commissioni caratterizzanti i servizi di investimento e accessori prestati.

### **3.5 Informativa**

Informazioni generali sugli incentivi sono fornite al cliente mediante consegna del documento "Informativa precontrattuale", che la Banca fornisce al cliente in tempo utile prima della stipula del contratto quadro e di conseguenza in tempo utile prima della prestazione dei servizi di investimento o accessori.

Inoltre, la Banca definisce di rendere nota ai clienti l'esistenza, la natura e l'importo, o il metodo di calcolo utilizzato, degli incentivi connessi alla prestazione dei servizi di investimento e accessori, mediante il documento denominato "Informazioni sugli incentivi". La Banca dispone di fornire in tale documento l'indicazione della tipologia di incentivo e della misura percentuale minima e/o massima corrisposta o percepita.

Le "informazioni sugli incentivi" vengono sottoscritte e consegnate al cliente all'atto della stipula del contratto per la prestazione dei servizi di investimento.

Lo schema della informativa fornita alla clientela è riportato in maniera dettagliata nell'allegato C della presente policy.

Su richiesta del cliente saranno comunicati ulteriori dettagli circa i termini degli accordi conclusi in materia di incentivi.

### **3.6. 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 strutturato un nuovo servizio/prodotto, le funzioni responsabili della definizione e della gestione dell'assetto commissionale dovranno verificare il rispetto delle indicazioni contenute nel presente documento.

Le modifiche apportate di volta in volta all'assetto commissionale, in corrispondenza dei diversi servizi di investimento, verranno prontamente comunicate al cliente, affinché questi possa prendere consapevolmente le proprie scelte di investimento.



---

## **ALLEGATO A: MAPPATURA DEGLI INCENTIVI**

Contestualmente all'assunzione della delibera, è stata svolta l'analisi e la classificazione degli incentivi previsti dagli accordi commerciali e distributivi vigenti, applicando i criteri di cui ai parr. 3.2 e 3.3 della presente Policy.

Gli incentivi rilevati sono stati mappati come di seguito illustrato e per essi è stato eseguito il test di legittimità e sono state individuate le misure di gestione ai sensi del par. 3.4 della Policy.

Gli incentivi sono stati suddivisi fra:

- incentivi considerati "legittimi" per disposizioni di legge di cui all'art. 52, c. 1, lett. a) Regolamento Intermediari
- incentivi considerati "legittimi" di cui all'art. 52, c. 1, lett. b), sottoposti alle condizioni di cui all'art. 52 c. 1 lett. b1) e b2) Regolamento Intermediari
- 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 di cui all'art. 52, c. 1, lett. c) Regolamento Intermediari

### ***Incentivi sub art. 52 lettera a) Regolamento Intermediari***

L'art. 52, c. 1, lett. a) Regolamento Intermediari indica quali incentivi legittimi per legge i compensi, le commissioni o le prestazioni non monetarie pagati o forniti a o da un cliente o da chi agisca per conto di questi.

Tale disposizione individua gli incentivi che costituiscono la remunerazione diretta del servizio d'investimento o accessorio prestato al cliente per cui si verifica uno stretto legame fra il cliente e il pagamento ricevuto dalla Banca.

Non esistono, nell'operatività svolta dalla Banca, incentivi della specie che, avuto riguardo ai servizi e alle attività svolte, 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 che l'operatività risulta organizzata in maniera conforme. Nei casi di delega e/o procura e/o mero incarico del cliente a soggetto terzo risulta che il delegante è pienamente consapevole dei pagamenti effettuati a titolo di incentivi e che l'onere economico sia a suo carico.

### ***Incentivi sub art. 52 lettera b) Regolamento Intermediari***

L'art. 52, c. 1, lett. b) Regolamento Intermediari prevede quali incentivi legittimi i 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:

- 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;



- il pagamento di compensi o commissioni o la fornitura di prestazioni non monetarie è volto 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.

La Banca ha verificato se gli incentivi siano volti ad accrescere la qualità del servizio fornito e non ostacolino l'adempimento da parte della Banca di servire al meglio il suo interesse.

La Banca, ai sensi di quanto riportato nella Policy al par. 3.4 ("Test di ammissibilità e individuazione possibili misure di gestione"):

- ha individuato la natura del servizio di investimento o accessorio reso al cliente e accertamento dell'estensione delle obbligazioni a carico della Banca stipulate contrattualmente;
- ha valutato la natura e la portata del beneficio atteso per il cliente e dell'eventuale beneficio atteso per la Banca;
- ha verificato l'eventualità che l'incentivo condizioni il comportamento della Banca spingendola ad agire in modo difforme rispetto all'interesse del cliente;
- ha verificato la relazione esistente fra la Banca e la Società prodotto o l'entità terza che effettua o riceve il pagamento e degli interessi in comune fra i due soggetti;
- ha accertato la natura della competenza o pagamento, del criterio di calcolo, delle circostanze nelle quali interviene e ogni altra condizione collegata.

E' stata verificata la ricorrenza degli elementi che contribuiscono all'accrescimento della qualità del servizio prestato.

La Banca presta il servizio di consulenza in materia di investimenti di livello base (c.d. light) a titolo gratuito e ciò contribuisce ad accrescere la qualità dei servizi prestati, confermando la legittimità degli incentivi.

Si ritiene che la Banca offra alla clientela una gamma sufficientemente ampia di servizi e prodotti finanziari.

#### ***Incentivi sub art. 52 lettera c) Regolamento Intermediari***

L'art. 52, c. 1, lett. c) Regolamento Intermediari indica, quali incentivi legittimi, sia pure sottoposti al test di legittimità, i 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.



## Incentivi sub art. 52 lettera a) Regolamento Intermediari

Fattispecie (art. 52 Reg. Intern.)	Servizio di investimento / Attività di intermediazione	Tipologia di commissione	Descrizione commissione	Importo/ Metodo di calcolo	Ricevuta Pagata (R/P)	Altri soggetti coinvolti	Test di ammissibilità	Considerazioni CESR
lett. a	1.1 Ricezione e trasmissione di ordini	PRESTAZIONE SERVIZIO DI INVESTIMENTO	- Commissioni di raccolta ordini - Spese per ineseguito - Spese per revoca ordine	Per l'importo e metodo di calcolo si faccia riferimento al foglio informativo e alle condizioni economiche allegate al contratto.	R	CLIENTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>Il test di ammissibilità non è richiesto poiché la commissione in oggetto risulta legittima in quanto costituisce la remunerazione diretta del servizio reso al cliente (essendo evidente la connessione tra il pagamento da parte del cliente e l'erogazione del servizio).</li> <li>Il pagamento viene effettuato dal cliente o da una persona per conto del cliente (in qualità di mero esecutore del pagamento)</li> </ul>	N/A
lett. a	3.1 Operazioni di pronti contro termine	PRESTAZIONE SERVIZIO DI INVESTIMENTO	- Spese di regolamento	Per l'importo e metodo di calcolo si faccia riferimento al foglio informativo e alle condizioni economiche allegate al contratto.	R	CLIENTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>Il test di ammissibilità non è richiesto poiché la commissione in oggetto risulta legittima in quanto costituisce la remunerazione diretta del servizio reso al cliente (essendo evidente la connessione tra il pagamento da parte del cliente e l'erogazione del servizio).</li> <li>Il pagamento viene effettuato dal cliente o da una persona per conto del cliente (in qualità di mero esecutore del pagamento)</li> </ul>	N/A
lett. a	4.1 Collocamento senza assunzione a fermo né assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente	PRESTAZIONE SERVIZIO DI INVESTIMENTO (INGRESSO O COLLOCAMENTO)	- Spese per operazione per la sottoscrizione di Oicr - commissioni/ spese per l'adesione a collocamento di strumenti finanziari - commissioni per la partecipazione all'asta di titoli di stato - spese per operazione	Per l'importo e metodo di calcolo si faccia riferimento al foglio informativo e alle condizioni economiche allegate al contratto.	R	CLIENTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>Il test di ammissibilità non è richiesto poiché la commissione in oggetto risulta legittima in quanto costituisce la remunerazione diretta del servizio reso al cliente (essendo evidente la connessione tra il pagamento da parte del cliente e l'erogazione del servizio).</li> <li>Il pagamento viene effettuato dal cliente o da una persona per conto del cliente (in qualità di mero esecutore del pagamento)</li> </ul>	N/A
lett. a	5.1 Distribuzione di prodotti finanziari di propria emissione (prestiti obbligazionari e certificati di deposito)	PRESTAZIONE SERVIZIO DI INVESTIMENTO	- Spese per operazione	Per l'importo e metodo di calcolo si faccia riferimento al foglio informativo e alle condizioni economiche allegate al contratto.	R	CLIENTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>Il test di ammissibilità non è richiesto poiché la commissione in oggetto risulta legittima in quanto costituisce la remunerazione diretta del servizio reso al cliente (essendo evidente la connessione tra il pagamento da parte del cliente e l'erogazione del servizio).</li> <li>Il pagamento viene effettuato dal cliente o da una persona per conto del cliente (in qualità di mero esecutore del pagamento)</li> </ul>	N/A
lett. a	6.1 Consulenza in materia di investimenti	PRESTAZIONE SERVIZIO DI INVESTIMENTO	Commissioni/ spese in relazione alla prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti su strumenti finanziari	Per l'importo e metodo di calcolo si faccia riferimento al foglio informativo e alle condizioni economiche allegate al contratto.	R	CLIENTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>Il test di ammissibilità non è richiesto poiché la commissione in oggetto risulta legittima in quanto costituisce la remunerazione diretta del servizio reso al cliente (essendo evidente la connessione tra il pagamento da parte del cliente e l'erogazione del servizio).</li> <li>Il pagamento viene effettuato dal cliente o da una persona per conto del cliente (in qualità di mero esecutore del pagamento)</li> </ul>	N/A
lett. a	7.1 Distribuzione di prodotti finanziari assicurativi	PRESTAZIONE ATTIVITA' DI INTERMEDIAZIONE	Commissione in relazione alla distribuzione di prodotti finanziari assicurativi (unit linked, index linked, ecc.)	Per l'importo e metodo di calcolo si faccia riferimento al foglio informativo e alle condizioni economiche allegate al contratto.	R	CLIENTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>Il test di ammissibilità non è richiesto poiché la commissione in oggetto risulta legittima in quanto costituisce la remunerazione diretta del servizio reso al cliente (essendo evidente la connessione tra il pagamento da parte del cliente e l'erogazione del servizio).</li> <li>Il pagamento viene effettuato dal cliente o da una persona per conto del cliente (in qualità di mero esecutore del pagamento)</li> </ul>	N/A
lett. a	9.1 Custodia e amministrazione	PRESTAZIONE SERVIZIO ACCESSORIO	- Spese di gestione e amministrazione - Spese per ritiro titoli cartacei - Spese per trasferimento titoli presso altri istituti - Spese di comunicazione	Per l'importo ed il metodo di calcolo si faccia riferimento al foglio informativo e alle condizioni economiche allegate al contratto	R	CLIENTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>Il test di ammissibilità non è richiesto poiché la commissione in oggetto risulta legittima in quanto costituisce la remunerazione diretta del servizio reso al cliente (essendo evidente la connessione tra il pagamento da parte del cliente e l'erogazione del servizio).</li> <li>Il pagamento viene effettuato dal cliente o da una persona per conto del cliente (in qualità di mero esecutore del pagamento)</li> </ul>	N/A



## Incentivi sub art. 52 lettera b) Regolamento Intermediari

Fattispecie (art. 52 Reg. Intern.)	Servizio di investimento / Attività di intermediazione	Descrizione commissione	Modalità di pagamento	Importo/ Metodo di calcolo	Ricevuta Pagata (R/P)	Altri soggetti coinvolti	Test di ammissibilità	Considerazioni CESR
<b>lett. b</b>	1.1 Collocamento senza assunzione a fermo: Oicr (fondi, fondi di fondi)	Commissione di sottoscrizione o commissione di collocamento	All'atto della sottoscrizione dell'OICR il cliente paga una commissione che viene retrocessa totalmente dalla Società prodotto alla Banca sia per i versamenti in un'unica soluzione sia per i piani di accumulazione di capitale	La misura della commissione differisce a seconda dell'Oicr collocato. Essa va da un minimo dello 0% ad un massimo del 2,50%. La commissione viene retrocessa totalmente alla Banca	R	AUREO SGR	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotto. Il rispetto di quanto definito nella Policy di gestione degli incentivi e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b>  La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
<b>lett. b</b>	1.2 Collocamento senza assunzione a fermo: Oicr (fondi, fondi di fondi) e fondo pensione	Commissione di gestione o commissione di mantenimento	Il cliente paga una commissione di gestione che viene decurtata giornalmente dal valore del fondo. Tale commissione viene in parte retrocessa dalla Società prodotto alla Banca.	La misura della commissione differisce a seconda dell'Oicr collocato. Essa va da un minimo dello 0,4% ad un massimo del 2,00%. La commissione viene retrocessa alla Banca in misura che va dal 60% al 80%.	R	AUREO SGR	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotto. Si rileva un accrescimento della qualità del servizio in considerazione dei seguenti elementi: - prestazione di consulenza in materia di investimenti (livello base gratuito) da parte della Banca in connessione con il servizio di collocamento - assistenza pre e post vendita mediante iniziative informative e/o contatti con il cliente curati dalla Banca e/o dalla Società prodotto in collaborazione con la Banca - interventi di formazione di carattere finanziario, tecnico, commerciale effettuati dalla Banca nei confronti di soggetti rilevanti che prestano il servizio - appropriata diversificazione della gamma dei prodotti finanziari offerti Il rispetto di quanto definito nella presente Policy e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b>  La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
<b>lett. b</b>	1.5 Collocamento senza assunzione a fermo: OICR (fondi)	Commissione di sottoscrizione o commissione di collocamento	All'atto della sottoscrizione dell'OICR il cliente non paga nessuna commissione.		R	AUREO SGR (come collocatore di ETICA SGR)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotto. Il rispetto di quanto definito nella Policy di gestione degli incentivi e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b>  La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
<b>lett. b</b>	1.6 Collocamento senza assunzione a fermo: OICR (fondi)	Commissione di gestione o commissione di mantenimento	Il cliente paga una commissione di gestione che viene decurtata giornalmente dal valore del fondo. Tale commissione viene in parte retrocessa dalla Società prodotto alla Banca.	La misura della commissione va da un minimo dello 0,60% ad un massimo del 1,85%. La commissione viene retrocessa alla Banca in misura che va dal 45,00% al 45,41%.	R	AUREO SGR (come collocatore di ETICA SGR)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotto. Si rileva un accrescimento della qualità del servizio in considerazione dei seguenti elementi: - prestazione di consulenza in materia di investimenti (livello base gratuito) da parte della Banca in connessione con il servizio di collocamento - assistenza pre e post vendita mediante iniziative informative e/o contatti con il cliente curati dalla Banca e/o dalla Società prodotto in collaborazione con la Banca - interventi di formazione di carattere finanziario, tecnico, commerciale effettuati dalla Banca nei confronti di soggetti rilevanti che prestano il servizio - appropriata diversificazione della gamma dei prodotti finanziari offerti Il rispetto di quanto definito nella presente Policy e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b>  La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
<b>lett. b</b>	1.7 Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di sottoscrizione o commissione di collocamento	All'atto della sottoscrizione della Sicav il cliente non paga nessuna commissione.		R	AUREO SGR (come collocatore di SCHROEDER INTERNATIONAL SELECTION FUNDS)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotto. Il rispetto di quanto definito nella Policy di gestione degli incentivi e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b>  La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
<b>lett. b</b>	1.8 Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di gestione o commissione di mantenimento	Il cliente paga una commissione di gestione che viene decurtata giornalmente dal valore del patrimonio Netto giornaliero della Sicav. Tale commissione viene in parte retrocessa dalla Società prodotto alla Banca.	La misura della commissione va da un minimo dello 0,20% ad un massimo del 2,10%. La commissione viene retrocessa alla Banca in misura che va dal 20,00% al 63,00%.	R	AUREO SGR (come collocatore di SCHROEDER INTERNATIONAL SELECTION FUNDS)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotto. Si rileva un accrescimento della qualità del servizio in considerazione dei seguenti elementi: - prestazione di consulenza in materia di investimenti (livello base gratuito) da parte della Banca in connessione con il servizio di collocamento - assistenza pre e post vendita mediante iniziative informative e/o contatti con il cliente curati dalla Banca e/o dalla Società prodotto in collaborazione con la Banca - interventi di formazione di carattere finanziario, tecnico, commerciale effettuati dalla Banca nei confronti di soggetti rilevanti che prestano il servizio - appropriata diversificazione della gamma dei prodotti finanziari offerti Il rispetto di quanto definito nella presente Policy e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b>  La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
<b>lett. b</b>	1.10 Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di sottoscrizione o commissione di collocamento	All'atto della sottoscrizione della Sicav il cliente non paga nessuna commissione.		R	AUREO SGR (come collocatore di SCHROEDER STRATEGIC SOLUTIONS)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotto. Il rispetto di quanto definito nella Policy di gestione degli incentivi e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b>  La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto



Fattispecie (art. 52 Reg. Intern.)	Servizio di investimento / Attività di intermediazione	Descrizione commissione	Modalità di pagamento	Importo/ Metodo di calcolo	Ricevuta Pagata (R/P)	Altri soggetti coinvolti	Test di ammissibilità	Considerazioni CESR	
lett. b	1.11	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di gestione o commissione di mantenimento	Il cliente paga una commissione di gestione che viene decurtata giornalmente dal valore del patrimonio Netto giornaliero della Sicav. Tale commissione viene in parte retrocessa dalla Società prodotta alla Banca.	La misura della commissione è pari al 2,30%. La commissione viene retrocessa alla Banca nella misura del 45,00%.	R	AUREO SGR (come collocatore di SCHROEDER STRATEGIC SOLUTIONS)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotta. Si rievla un accrescimento della qualità del servizio in considerazione dei seguenti elementi: - prestazione di consulenza in materia di investimenti (livello base gratuito) da parte della Banca in connessione con il servizio di collocamento - assistenza pre e post vendita mediante iniziative informative e/o contatti con il cliente curati dalla Banca e/o dalla Società prodotta in collaborazione con la Banca - interventi di formazione di carattere finanziario, tecnico, commerciale effettuati dalla Banca nei confronti di soggetti rilevanti che prestano il servizio - appropriata diversificazione della gamma dei prodotti finanziari offerti Il rispetto di quanto definito nella presente Policy e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b>  La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	1.12	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di sottoscrizione o commissione di collocamento	Alfatto della sottoscrizione della Sicav il cliente non paga nessuna commissione.		R	AUREO SGR (come collocatore di PICTET FUNDS)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotta. Il rispetto di quanto definito nella Policy di gestione degli incentivi e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b>  La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	1.13	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di gestione o commissione di mantenimento	Il cliente paga una commissione di gestione che viene decurtata giornalmente dal valore del patrimonio Netto giornaliero della Sicav. Tale commissione viene in parte retrocessa dalla Società prodotta alla Banca.	La misura della commissione va da un minimo dello 0,12% ad un massimo del 2,60%. La commissione viene retrocessa alla Banca in misura che va dal 50,63% al 58,33%.	R	AUREO SGR (come collocatore di PICTET FUNDS)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotta. Si rievla un accrescimento della qualità del servizio in considerazione dei seguenti elementi: - prestazione di consulenza in materia di investimenti (livello base gratuito) da parte della Banca in connessione con il servizio di collocamento - assistenza pre e post vendita mediante iniziative informative e/o contatti con il cliente curati dalla Banca e/o dalla Società prodotta in collaborazione con la Banca - interventi di formazione di carattere finanziario, tecnico, commerciale effettuati dalla Banca nei confronti di soggetti rilevanti che prestano il servizio - appropriata diversificazione della gamma dei prodotti finanziari offerti Il rispetto di quanto definito nella presente Policy e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b>  La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	1.15	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di sottoscrizione o commissione di collocamento	Alfatto della sottoscrizione della Sicav il cliente non paga nessuna commissione.		R	AUREO SGR (come collocatore di PARVEST)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotta. Il rispetto di quanto definito nella Policy di gestione degli incentivi e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b>  La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	1.16	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di gestione o commissione di mantenimento	Il cliente paga una commissione di gestione che viene decurtata giornalmente dal valore del patrimonio Netto giornaliero della Sicav. Tale commissione viene in parte retrocessa dalla Società prodotta alla Banca.	La misura della commissione va da un minimo dello 0,75% ad un massimo del 2,50%. La commissione viene retrocessa alla Banca in misura che va dal 50,00% al 68,00%.	R	AUREO SGR (come collocatore di PARVEST)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotta. Si rievla un accrescimento della qualità del servizio in considerazione dei seguenti elementi: - prestazione di consulenza in materia di investimenti (livello base gratuito) da parte della Banca in connessione con il servizio di collocamento - assistenza pre e post vendita mediante iniziative informative e/o contatti con il cliente curati dalla Banca e/o dalla Società prodotta in collaborazione con la Banca - interventi di formazione di carattere finanziario, tecnico, commerciale effettuati dalla Banca nei confronti di soggetti rilevanti che prestano il servizio - appropriata diversificazione della gamma dei prodotti finanziari offerti Il rispetto di quanto definito nella presente Policy e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b>  La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	1.18	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di sottoscrizione o commissione di collocamento	Alfatto della sottoscrizione della Sicav il cliente non paga nessuna commissione.		R	AUREO SGR (come collocatore di PARWORD)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotta. Il rispetto di quanto definito nella Policy di gestione degli incentivi e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b>  La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	1.19	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di gestione o commissione di mantenimento	Il cliente paga una commissione di gestione che viene decurtata giornalmente dal valore del patrimonio Netto giornaliero della Sicav. Tale commissione viene in parte retrocessa dalla Società prodotta alla Banca.	La misura della commissione è pari al 2,15%. La commissione viene retrocessa alla Banca nella misura del 60,47%.	R	AUREO SGR (come collocatore di PARWORD)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotta. Si rievla un accrescimento della qualità del servizio in considerazione dei seguenti elementi: - prestazione di consulenza in materia di investimenti (livello base gratuito) da parte della Banca in connessione con il servizio di collocamento - assistenza pre e post vendita mediante iniziative informative e/o contatti con il cliente curati dalla Banca e/o dalla Società prodotta in collaborazione con la Banca - interventi di formazione di carattere finanziario, tecnico, commerciale effettuati dalla Banca nei confronti di soggetti rilevanti che prestano il servizio - appropriata diversificazione della gamma dei prodotti finanziari offerti Il rispetto di quanto definito nella presente Policy e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b>  La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto



Fattispecie (art. 52 Reg. Intern.)	Servizio di investimento / Attività di intermediazione	Descrizione commissione	Modalità di pagamento	Importo/ Metodo di calcolo	Ricevuta Pagata (R/P)	Altri soggetti coinvolti	Test di ammissibilità	Considerazioni CESR	
lett. b	1.20	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di sottoscrizione o commissione di collocamento	All'atto della sottoscrizione della Sicav il cliente non paga nessuna commissione.	/	R	AUREO SGR (come collocatore di NEW MILLENNIUM)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotto. Il rispetto di quanto definito nella Policy di gestione degli incentivi e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b> La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	1.21	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di gestione o commissione di mantenimento	Il cliente paga una commissione di gestione che viene decurtata dal valore del fondo. Tale commissione viene in parte retrocessa dalla Società prodotto alla Banca.	La misura della commissione va da un minimo dello 0,55% ad un massimo del 2,00%. La commissione viene retrocessa alla Banca in misura che va dal 45% al 45,38%.	R	AUREO SGR (come collocatore di NEW MILLENNIUM)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotto. Si rievla un accrescimento della qualità del servizio in considerazione dei seguenti elementi: - prestazione di consulenza in materia di investimenti (livello base gratuito) da parte della Banca in connessione con il servizio di collocamento - assistenza pre e post vendita mediante iniziative informative e/o contatti con il cliente curati dalla Banca e/o dalla Società prodotto in collaborazione con la Banca - interventi di formazione di carattere finanziario, tecnico, commerciale effettuati dalla Banca nei confronti di soggetti rilevanti che prestano il servizio - appropriata diversificazione della gamma dei prodotti finanziari offerti Il rispetto di quanto definito nella presente Policy e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b> La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	1.22	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di sottoscrizione o commissione di collocamento	All'atto della sottoscrizione della Sicav il cliente non paga nessuna commissione.	/	R	AUREO SGR (come collocatore di MORGAN STANLEY INVESTMENT FUNDS)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotto. Il rispetto di quanto definito nella Policy di gestione degli incentivi e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b> La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	1.23	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di gestione o commissione di mantenimento	Il cliente paga una commissione di gestione che viene decurtata giornalmente dal valore del patrimonio Netto giornaliero della Sicav. Tale commissione viene in parte retrocessa dalla Società prodotto alla Banca.	La misura della commissione va da un minimo dello 0,85% ad un massimo del 2,40%. La commissione viene retrocessa alla Banca in misura che va dal 60% al 62,07%.	R	AUREO SGR (come collocatore di MORGAN STANLEY INVESTMENT FUNDS)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotto. Si rievla un accrescimento della qualità del servizio in considerazione dei seguenti elementi: - prestazione di consulenza in materia di investimenti (livello base gratuito) da parte della Banca in connessione con il servizio di collocamento - assistenza pre e post vendita mediante iniziative informative e/o contatti con il cliente curati dalla Banca e/o dalla Società prodotto in collaborazione con la Banca - interventi di formazione di carattere finanziario, tecnico, commerciale effettuati dalla Banca nei confronti di soggetti rilevanti che prestano il servizio - appropriata diversificazione della gamma dei prodotti finanziari offerti Il rispetto di quanto definito nella presente Policy e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b> La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	1.24	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di sottoscrizione o commissione di collocamento	All'atto della sottoscrizione della Sicav il cliente non paga nessuna commissione.	/	R	AUREO SGR (come collocatore di FRANKLIN TEMPLETON INVESTMENT FUNDS)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotto. Il rispetto di quanto definito nella Policy di gestione degli incentivi e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b> La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	1.25	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di gestione o commissione di mantenimento	Il cliente paga una commissione di gestione che viene decurtata giornalmente dal valore del patrimonio Netto giornaliero della Sicav. Tale commissione viene in parte retrocessa dalla Società prodotto alla Banca.	La misura della commissione va da un minimo dello 1,25% ad un massimo del 2,60%. La commissione viene retrocessa alla Banca in misura che va dal 43,46% al 60,00%.	R	AUREO SGR (come collocatore di FRANKLIN TEMPLETON INVESTMENT FUNDS)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotto. Si rievla un accrescimento della qualità del servizio in considerazione dei seguenti elementi: - prestazione di consulenza in materia di investimenti (livello base gratuito) da parte della Banca in connessione con il servizio di collocamento - assistenza pre e post vendita mediante iniziative informative e/o contatti con il cliente curati dalla Banca e/o dalla Società prodotto in collaborazione con la Banca - interventi di formazione di carattere finanziario, tecnico, commerciale effettuati dalla Banca nei confronti di soggetti rilevanti che prestano il servizio - appropriata diversificazione della gamma dei prodotti finanziari offerti Il rispetto di quanto definito nella presente Policy e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b> La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	1.26	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di sottoscrizione o commissione di collocamento	All'atto della sottoscrizione della Sicav il cliente non paga nessuna commissione.	/	R	AUREO SGR (come collocatore di AMUNDI FUNDS)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotto. Il rispetto di quanto definito nella Policy di gestione degli incentivi e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b> La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto



Fattispecie (art. 52 Reg. Intern.)	Servizio di investimento / Attività di intermediazione	Descrizione commissione	Modalità di pagamento	Importo/ Metodo di calcolo	Ricevuta Pagata (R/P)	Altri soggetti coinvolti	Test di ammissibilità	Considerazioni CESR	
lett. b	1.27	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di gestione o commissione di mantenimento	Il cliente paga una commissione di gestione che viene decurtata giornalmente dal valore del patrimonio Netto giornaliero della Sicav. Tale commissione viene in parte retrocessa dalla Società prodotta alla Banca.	La misura della commissione va da un minimo dello 0,07% ad un massimo del 2,20%. La commissione viene retrocessa alla Banca in misura che va dal 44% al 61,68%.	R	AUREO SGR (come collocatore di AMUNDI FUNDS)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotta. Si rievla un accrescimento della qualità del servizio in considerazione dei seguenti elementi: - prestazione di consulenza in materia di investimenti (livello base gratuito) da parte della Banca in connessione con il servizio di collocamento - assistenza pre e post vendita mediante iniziative informative e/o contatti con il cliente curati dalla Banca e/o dalla Società prodotta in collaborazione con la Banca - interventi di formazione di carattere finanziario, tecnico, commerciale effettuati dalla Banca nei confronti di soggetti rilevanti che prestano il servizio - appropriata diversificazione della gamma dei prodotti finanziari offerti Il rispetto di quanto definito nella presente Policy e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	CESR - esempio IX La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempita poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	1.29	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di sottoscrizione o commissione di collocamento	Alfatto della sottoscrizione della Sicav il cliente non paga nessuna commissione.	/	R	AUREO SGR (come collocatore di JP MORGAN FUNDS)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotta. Il rispetto di quanto definito nella Policy di gestione degli incentivi e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	CESR - esempio IX La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempita poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	1.30	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di gestione o commissione di mantenimento	Il cliente paga una commissione di gestione che viene decurtata giornalmente dal valore del patrimonio Netto giornaliero della Sicav. Tale commissione viene in parte retrocessa dalla Società prodotta alla Banca.	La misura della commissione va da un minimo dello 0,40% ad un massimo del 2,50%. La commissione viene retrocessa alla Banca in misura che va dal 53,33% al 54,67%.	R	AUREO SGR (come collocatore di JP MORGAN FUNDS)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotta. Si rievla un accrescimento della qualità del servizio in considerazione dei seguenti elementi: - prestazione di consulenza in materia di investimenti (livello base gratuito) da parte della Banca in connessione con il servizio di collocamento - assistenza pre e post vendita mediante iniziative informative e/o contatti con il cliente curati dalla Banca e/o dalla Società prodotta in collaborazione con la Banca - interventi di formazione di carattere finanziario, tecnico, commerciale effettuati dalla Banca nei confronti di soggetti rilevanti che prestano il servizio - appropriata diversificazione della gamma dei prodotti finanziari offerti Il rispetto di quanto definito nella presente Policy e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	CESR - esempio IX La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempita poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	1.32	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di sottoscrizione o commissione di collocamento	Alfatto della sottoscrizione della Sicav il cliente non paga nessuna commissione.	/	R	AUREO SGR (come collocatore di JP MORGAN INVESTMENT FUNDS)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotta. Il rispetto di quanto definito nella Policy di gestione degli incentivi e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	CESR - esempio IX La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempita poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	1.33	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di gestione o commissione di mantenimento	Il cliente paga una commissione di gestione che viene decurtata giornalmente dal valore del patrimonio Netto giornaliero della Sicav. Tale commissione viene in parte retrocessa dalla Società prodotta alla Banca.	La misura della commissione va da un minimo dello 1,15% ad un massimo del 2,50%. La commissione viene retrocessa alla Banca in misura che va dal 53,13% al 54,29%.	R	AUREO SGR (come collocatore di JP MORGAN INVESTMENT FUNDS)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotta. Si rievla un accrescimento della qualità del servizio in considerazione dei seguenti elementi: - prestazione di consulenza in materia di investimenti (livello base gratuito) da parte della Banca in connessione con il servizio di collocamento - assistenza pre e post vendita mediante iniziative informative e/o contatti con il cliente curati dalla Banca e/o dalla Società prodotta in collaborazione con la Banca - interventi di formazione di carattere finanziario, tecnico, commerciale effettuati dalla Banca nei confronti di soggetti rilevanti che prestano il servizio - appropriata diversificazione della gamma dei prodotti finanziari offerti Il rispetto di quanto definito nella presente Policy e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	CESR - esempio IX La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempita poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	1.35	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di sottoscrizione o commissione di collocamento	Alfatto della sottoscrizione della Sicav il cliente non paga nessuna commissione.	/	R	AUREO SGR (come collocatore di INVESCO FUNDS)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotta. Il rispetto di quanto definito nella Policy di gestione degli incentivi e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	CESR - esempio IX La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempita poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	1.36	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di gestione o commissione di mantenimento	Il cliente paga una commissione di gestione che viene decurtata giornalmente dal valore del patrimonio Netto giornaliero della Sicav. Tale commissione viene in parte retrocessa dalla Società prodotta alla Banca.	La misura della commissione va da un minimo dello 1,40% ad un massimo del 2,45%. La commissione viene retrocessa alla Banca in misura del 50%.	R	AUREO SGR (come collocatore di INVESCO FUNDS)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotta. Si rievla un accrescimento della qualità del servizio in considerazione dei seguenti elementi: - prestazione di consulenza in materia di investimenti (livello base gratuito) da parte della Banca in connessione con il servizio di collocamento - assistenza pre e post vendita mediante iniziative informative e/o contatti con il cliente curati dalla Banca e/o dalla Società prodotta in collaborazione con la Banca - interventi di formazione di carattere finanziario, tecnico, commerciale effettuati dalla Banca nei confronti di soggetti rilevanti che prestano il servizio - appropriata diversificazione della gamma dei prodotti finanziari offerti Il rispetto di quanto definito nella presente Policy e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	CESR - esempio IX La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempita poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto



Fattispecie (art. 52 Reg. Intern.)	Servizio di investimento / Attività di intermediazione		Descrizione commissione	Modalità di pagamento	Importo/ Metodo di calcolo	Ricevuta Pagata (R/P)	Altri soggetti coinvolti	Test di ammissibilità	Considerazioni CESR
lett. b	1.37	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di sottoscrizione o commissione di collocamento	All'atto della sottoscrizione della Sicav il cliente non paga nessuna commissione.		R	AUREO SGR (come collocatore di BNP PARIBAS)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotto. Il rispetto di quanto definito nella Policy di gestione degli incentivi e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b> La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempita poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	1.38	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di gestione o commissione di mantenimento	Il cliente paga una commissione di gestione che viene decurtata giornalmente dal valore del patrimonio Netto giornaliero della Sicav. Tale commissione viene in parte retrocessa dalla Società prodotto alla Banca.	La misura della commissione va da un massimo del 1,20% ad un ammasso del 2,50%. La commissione viene retrocessa alla Banca in misura che va dal 58,24% al 63,21%.	R	AUREO SGR (come collocatore di BNP PARIBAS)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotto. Si rileva un accrescimento della qualità del servizio in considerazione dei seguenti elementi: - prestazione di consulenza in materia di investimenti (livello base gratuito) da parte della Banca in connessione con il servizio di collocamento - assistenza pre e post vendita mediante iniziative informative e/o contatti con il cliente curati dalla Banca e/o dalla Società prodotto in collaborazione con la Banca - interventi di formazione di carattere finanziario, tecnico, commerciale effettuati dalla Banca nei confronti di soggetti rilevanti che prestano il servizio - appropriata diversificazione della gamma dei prodotti finanziari offerti Il rispetto di quanto definito nella presente Policy e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b> La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempita poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	1.39	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di sottoscrizione o commissione di collocamento	All'atto della sottoscrizione della Sicav il cliente non paga nessuna commissione.		R	AUREO SGR (come collocatore di BNP PARIBAS INSTICASH)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotto. Il rispetto di quanto definito nella Policy di gestione degli incentivi e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b> La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempita poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	1.40	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di gestione o commissione di mantenimento	Il cliente paga una commissione di gestione che viene decurtata giornalmente dal valore del patrimonio Netto giornaliero della Sicav. Tale commissione viene in parte retrocessa dalla Società prodotto alla Banca.	La misura della commissione del 0,35%. La commissione viene retrocessa alla Banca in misura del 50%.	R	AUREO SGR (come collocatore di BNP PARIBAS INSTICASH)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotto. Si rileva un accrescimento della qualità del servizio in considerazione dei seguenti elementi: - prestazione di consulenza in materia di investimenti (livello base gratuito) da parte della Banca in connessione con il servizio di collocamento - assistenza pre e post vendita mediante iniziative informative e/o contatti con il cliente curati dalla Banca e/o dalla Società prodotto in collaborazione con la Banca - interventi di formazione di carattere finanziario, tecnico, commerciale effettuati dalla Banca nei confronti di soggetti rilevanti che prestano il servizio - appropriata diversificazione della gamma dei prodotti finanziari offerti Il rispetto di quanto definito nella presente Policy e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b> La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempita poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	1.41	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di sottoscrizione o commissione di collocamento	All'atto della sottoscrizione della Sicav il cliente non paga nessuna commissione.		R	AUREO SGR (come collocatore di BNP PARIBAS OBLI TERRA NOVA)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotto. Il rispetto di quanto definito nella Policy di gestione degli incentivi e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b> La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempita poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	1.42	Collocamento senza assunzione a fermo: Sicav	Commissione di gestione o commissione di mantenimento	Il cliente paga una commissione di gestione che viene decurtata giornalmente dal valore del patrimonio Netto giornaliero della Sicav. Tale commissione viene in parte retrocessa dalla Società prodotto alla Banca.	La misura della commissione del 1,30%. La commissione viene retrocessa alla Banca in misura del 50%.	R	AUREO SGR (come collocatore di BNP PARIBAS OBLI TERRA NOVA)	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotto. Si rileva un accrescimento della qualità del servizio in considerazione dei seguenti elementi: - prestazione di consulenza in materia di investimenti (livello base gratuito) da parte della Banca in connessione con il servizio di collocamento - assistenza pre e post vendita mediante iniziative informative e/o contatti con il cliente curati dalla Banca e/o dalla Società prodotto in collaborazione con la Banca - interventi di formazione di carattere finanziario, tecnico, commerciale effettuati dalla Banca nei confronti di soggetti rilevanti che prestano il servizio - appropriata diversificazione della gamma dei prodotti finanziari offerti Il rispetto di quanto definito nella presente Policy e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.	<b>CESR - esempio IX</b> La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempita poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto



Fattispecie (art. 52 Reg. Intern.)	Servizio di investimento / Attività di intermediazione	Descrizione commissione	Modalità di pagamento	Importo/ Metodo di calcolo	Ricevuta Pagata (R/P)	Altri soggetti coinvolti	Test di ammissibilità	Considerazioni CESR
lett. b	2.1	Distribuzione di prodotti finanziari assicurativi (polizze unit/index linked)	Provvisori di acquisizione	All'atto del versamento dei premi per la polizza assicurativa il cliente paga un caricamento che viene in parte retrocesso dalla Società prodotto alla Banca.	La Banca riceve corrispettivi a titolo di provvisori di acquisizione, in una misura percentuale variabile a seconda del tipo di prodotto, fino ad un massimo del 40% dei premi pagati dal cliente	R	BCC VITA - BCC Assicurazioni	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotto. Il rispetto di quanto definito nella presente Policy e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.  <b>CESR - esempio IX</b> La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	2.2	Distribuzione di prodotti finanziari assicurativi (polizze unit/index linked)	Provvisori di mantenimento	La provvigione viene addebitata sul montante gestito. Tale commissione viene in parte retrocessa dalla Società prodotto alla Banca.	La Banca riceve corrispettivi a titolo di provvisori di mantenimento, in misura percentuale variabile a seconda del tipo di prodotto, fino ad un massimo del 40% dei premi pagati dal cliente.	R	BCC VITA - BCC Assicurazioni	L'incentivo è ammissibile in quanto esso costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto corrisposta alla Banca dalla Società prodotto. Si rileva un accrescimento della qualità del servizio in considerazione dei seguenti elementi: - prestazione di consulenza in materia di investimenti (livello base gratuito) da parte della Banca in connessione con il servizio di collocamento - assistenza pre e post vendita mediante iniziative informative e/o contatti con il cliente curati dalla Banca e/o dalla Società prodotto in collaborazione con la Banca - interventi di formazione di carattere finanziario, tecnico, commerciale effettuati dalla Banca nei confronti di soggetti rilevanti che prestano il servizio - appropriata diversificazione della gamma dei prodotti finanziari offerti Il rispetto di quanto definito nella presente Policy e della Policy di gestione dei conflitti di interesse da parte di tutti i soggetti rilevanti garantisce che la Banca operi sempre in maniera equa, onesta e professionale, adempiendo l'obbligo di servire al meglio l'interesse del cliente.  <b>CESR - esempio IX</b> La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	3.1	Distribuzione di gestioni patrimoniali di terzi (GPM/GPF)	Commissione pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione e retrocessa dal gestore al distributore, per il servizio reso (in quanto introduce il cliente al gestore)	All'atto della sottoscrizione della Gestione il cliente paga una commissione che viene retrocessa totalmente dalla Società prodotto alla Banca.	La misura della commissione differisce a seconda della gestione. Essa va da un minimo dello 0% ad un massimo del 1,00%. La commissione viene retrocessa totalmente alla Banca	R	AUREO GESTION	L'accrescimento della qualità del servizio potrebbe essere dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario  <b>CESR - esempio VI</b> La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata
lett. b	3.2	Distribuzione di gestioni patrimoniali di terzi (GPM/GPF)	Commissione pagata dal cliente al gestore quale remunerazione del servizio di gestione e retrocessa al distributore	Il cliente paga una commissione di gestione che viene decurtata trimestralmente dal valore della gestione stessa. Tale commissione viene in parte retrocessa dalla Società prodotto alla Banca.	La misura della commissione differisce a seconda della gestione collocata. Essa va da un minimo del 0,60% ad un massimo del 1,60%. La commissione viene retrocessa alla Banca in misura che va dal 60% al 90%.	R	AUREO GESTION	L'accrescimento della qualità del servizio potrebbe essere dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario  <b>CESR - esempio VI</b> La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata
lett. b	4.1	Collocamento di titoli	Commissione pagata dall'emittente al collocatore quale remunerazione per aver introdotto il nuovo cliente	All'atto della sottoscrizione del collocamento dello strumento finanziario, il cliente paga una commissione che viene retrocessa parzialmente dalla Società prodotto alla Banca.	In funzione di quanto stabilito all'atto del collocamento	R	ICCREA	L'accrescimento della qualità del servizio potrebbe essere dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario  <b>CESR - esempio VI</b> La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata
lett. b	4.3	Collocamento di titoli (titoli di stato diversi da BOT, azioni ed obbligazioni di altri emittenti)	Commissione pagata dall'emittente al collocatore quale remunerazione per aver introdotto il nuovo cliente	La Banca, in qualità di collocatore, percepisce una commissione riconosciuta/direttamente dall'emittente.	Nel caso di collocamento di titoli di stato, alla Banca viene riconosciuta una commissione variabile a seconda della tipologia del titolo e della durata. Nel caso di collocamento di titoli diversi dai Titoli di Stato, la Banca percepisce di norma una commissione di importo variabile, stabilita dall'emittente ed indicata all'interno del Prospetto informativo del collocamento	R	EMITTENTE	L'accrescimento della qualità del servizio potrebbe essere dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario  <b>CESR - esempio VI</b> La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata
lett. b	6.1	Distribuzione del servizio di Trading on Line di terzi	Commissione di intermediazione pagate dal cliente	Il cliente paga una commissione di intermediazione alla Società prodotto. Tale commissione viene in parte retrocessa dalla Società prodotto alla Banca.	Nello svolgimento del servizio di trading on line di terzi, la Banca riceve dalla Società di trading, quale remunerazione per il servizio stesso, la retrocessione, in una determinata misura percentuale, variabile da un minimo di 10% ad un massimo di 20%, delle commissioni di intermediazione	R	DIRECTA SIM	L'accrescimento della qualità del servizio è dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario  <b>CESR - esempio VI</b> La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adeguata

**Incentivi sub art. 52 lettera c) Regolamento Intermediari**

Fattispecie (art. 52 Reg. Intermediari)	Servizio di investimento / Attività di intermediazione	Tipologia di commissione	Descrizione commissione	Importo/ Metodo di calcolo	Ricevuta Pagata (R/P)	Altri soggetti coinvolti	Test di ammissibilità	Considerazioni CESR	
lett. c	1.1	Servizio accessorio necessario alla prestazione di un servizio di investimento	CUSTODIA, REGOLAMENTO, LIQUIDAZIONE, COMPENSAZIONE DI TITOLI	Commissioni per spese di custodia, regolamento, liquidazione (netta, lorda ed iva), compensazione relative al servizio titoli svolto per conto della società emittente	La Banca per i servizi forniti dal proprio intermediario sub-depositario paga commissioni variabili basate su definite tabelle commissionali	P	ICCREA	E' stato eseguito il test di ammissibilità e si è riscontrato che i pagamenti effettuati a tale titolo sono connessi alle prestazioni nei confronti del cliente. Senza gli stessi 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.	N/A
lett. c	2.1	Servizio accessorio necessario alla prestazione di un servizio di investimento	CUSTODIA	Spese relative alle attività che le depositarie svolgono sui titoli esteri depositati presso di loro	La Banca per i servizi forniti dal proprio intermediario sub-depositario paga commissioni variabili basate su definite tabelle commissionali	P	ICCREA	E' stato eseguito il test di ammissibilità e si è riscontrato che i pagamenti effettuati a tale titolo sono connessi alle prestazioni nei confronti del cliente. Senza gli stessi 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.	N/A
lett. c	3.1	Servizio accessorio necessario alla prestazione di un servizio di investimento	OPERAZIONI SUL CAPITALE	Commissioni ricevute per conto degli enti emittenti relative alle operazioni sul capitale, diritti fissi relativi ai dividendi, alle assemblee, alle operazioni sul capitale ed ad altre operazioni	La banca paga per il servizio fornito diritti fissi nella misura di euro 2,00 per ciascuna operazione	R	ICCREA	E' stato eseguito il test di ammissibilità e si è riscontrato che i pagamenti effettuati a tale titolo sono connessi alle prestazioni nei confronti del cliente. Senza gli stessi 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.	N/A
lett. c	4.1	Servizio accessorio necessario alla prestazione di un servizio di investimento	CONTI RECIPROCI	Commissioni per elaborazione movimenti relativi ai conti reciproci	Sui conti reciproci il costo non è quantificabile puntualmente per ciascun cliente in quanto il servizio reso da ICCREA è trattato in misura forfettaria	P	ICCREA	E' stato eseguito il test di ammissibilità e si è riscontrato che i pagamenti effettuati a tale titolo sono connessi alle prestazioni nei confronti del cliente. Senza gli stessi 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.	N/A
lett. c	5.1	Servizio accessorio necessario alla prestazione di un servizio di investimento	CAMBIO	Commissioni per l'esecuzione di operazioni in valuta	la banca per il servizio fornito dal proprio intermediario paga commissioni variabili sul cambio divisa basata su definite tabelle commissionali	P	ICCREA	E' stato eseguito il test di ammissibilità e si è riscontrato che i pagamenti effettuati a tale titolo sono connessi alle prestazioni nei confronti del cliente. Senza gli stessi 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.	N/A
lett. c	6.1	Servizio accessorio necessario alla prestazione di un servizio di investimento	IMPOSTE	- Imposta di bollo - Imposta sul risultato maturato di gestione	la banca versa le imposte previste per Legge	P	ERARIO	E' stato eseguito il test di ammissibilità e si è riscontrato che i pagamenti effettuati a tale titolo sono connessi alle prestazioni nei confronti del cliente. Senza gli stessi 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.	N/A



---

## ALLEGATO B: ESEMPI CESR

Le **fattispecie esemplificative sugli incentivi elaborate dal CESR** ("Committee of European Securities Regulators"), costituite da 12 esempi predisposti al fine di mostrare l'applicazione delle Raccomandazioni fornite<sup>1</sup>, illustrano a fronte di differenti tipologie di servizi di investimento le commissioni ammesse, quelle vietate e le commissioni che, per essere considerate legittime, richiedono una dimostrazione dell'accrescimento della qualità del servizio reso, nonché l'adozione di determinate misure di gestione. Come precisato dal CESR, gli esempi elaborati hanno una finalità meramente illustrativa, e pertanto, ciascuna situazione andrà valutata sulla base di specifiche caratteristiche e circostanze.

Di seguito sono riportate le esemplificazioni elaborate dal CESR:

### **Esempio I – Servizio di consulenza**

L'intermediario e il cliente stabiliscono una commissione di 100€ l'ora per l'erogazione del servizio di consulenza in materia di investimenti. L'intermediario eroga il servizio di consulenza ed emette una fattura per 10 ore di lavoro di 1.000€ e 200€ aggiuntive per la prestazione del servizio. Il cliente paga la fattura direttamente oppure tramite un terzo per suo conto. Pertanto, così come previsto dall'art. 26 (a) della D2 non è richiesta alcuna verifica di ammissibilità poiché la commissione è legittima di per sé (fattispecie lett. a).

### **Esempio II – Gestione di portafogli**

L'intermediario riceve dal cliente una commissione percentuale fissa rispetto agli assets gestiti, più le spese accessorie (ad es.: pagamento delle commissioni caricate dal broker). Pagamento ammesso in quanto effettuato dal cliente o da un terzo per suo conto. Pertanto, così come previsto dall'art. 26 (a) della D2 non è richiesta alcuna verifica di ammissibilità poiché la commissione è legittima di per sé (fattispecie lett. a).

### **Esempio III – Raccolta ordini**

Il cliente concorda con l'intermediario il pagamento di una commissione per un servizio da questi erogato. Il cliente, a fronte del servizio finanziario o accessorio ricevuto potrebbe decidere di delegare il pagamento di tale commissione ad un soggetto diverso dandone le specifiche istruzioni. In questo caso, tale soggetto non è da intendersi come "terza parte" ma va considerato come mero esecutore di un pagamento per conto del cliente. Pertanto, così come previsto dall'art. 26 (a) della D2 non è richiesta alcuna verifica di ammissibilità poiché la commissione è legittima di per sé (fattispecie lett. a).

### **Esempio IV – Gestione di portafogli**

Il cliente paga al gestore commissioni per il servizio di gestione di portafogli. Il gestore acquista strumenti finanziari per il suo cliente da un broker. Il broker retrocede al gestore una percentuale delle commissioni di negoziazione al raggiungimento di un determinato volume. È improbabile che il rimborso al gestore di portafoglio sia permesso poiché non sembra ci sia un miglioramento del servizio per il cliente; e in aggiunta, l'incentivo potrebbe ostacolare il dovere dell'impresa di servire al meglio gli interessi del cliente. Tale commissione risulta quindi di difficile dimostrabilità stando ai requisiti richiesti dall'art. 26 (b). Un'alternativa per l'impresa consiste nel retrocedere il rimborso al cliente (fattispecie lett. b).

---

<sup>1</sup> *Inducements under MIFID – Recommendations, CESR., cap.3 - 29 maggio 2007*



#### **Esempio V – Gestione di portafogli**

Il cliente paga al gestore commissioni per il servizio di gestione di portafogli. Il gestore acquista strumenti finanziari per il suo cliente da un provider. Quest'ultimo retrocede al gestore una quota parte delle commissioni caricate sul prodotto pagato dal cliente. Affinché siano ammessi, il gestore dovrebbe dimostrare la conformità della commissione a tutti i requisiti dell'art. 26 (b), ma risulta di difficile dimostrabilità, poiché la commissione può verosimilmente impedire all'impresa di adempiere all'obbligo di agire nel miglior interesse del cliente. Alternativamente il gestore dovrebbe retrocedere la commissione al cliente (fattispecie lett. b).

#### **Esempio VI – Ampliamento della gamma dei servizi offerti**

L'intermediario A, a seguito della richiesta da parte di un suo cliente di un'operazione su uno strumento da questi non trattato, presenta il cliente a un altro intermediario B, il quale retrocede ad A parte della commissione pagata dal cliente e propria del servizio. Tale commissione può essere considerata volta ad accrescere la qualità del servizio al cliente, occorre però adempiere agli altri requisiti dell'art. 26 (b) (fattispecie lett. b).

#### **Esempio VII – Servizio di consulenza o assistenza generica**

L'intermediario percepisce una commissione dalla società di gestione degli strumenti finanziari che ha consigliato al cliente. Tale commissione è consentita, purché la consulenza o l'assistenza generica fornita al cliente non sia distorta dalla ricezione della commissione e siano rispettate le condizioni di cui all'art. 26 (b). L'impresa dovrebbe dimostrare che tale commissione non sia in contrasto con l'obbligo di agire nell'interesse del cliente (fattispecie lett. b).

#### **Esempio VIII – Servizio di consulenza o assistenza generica**

L'intermediario, in aggiunta alla commissione prevista nell'esempio precedente, percepisce un bonus one-off se le vendite di un certo prodotto raggiungono un livello accordato con la società di gestione degli strumenti finanziari che ha consigliato al cliente. In tale situazione, occorre notare che a mano a mano che le vendite di tale prodotto si avvicinano al livello accordato esiste la possibilità che la consulenza sia distorta a favore di quel particolare prodotto. Tale commissione risulta quindi di difficile dimostrabilità poiché risulta dubbio che siano soddisfatti i requisiti dell'art. 26 (b) (fattispecie lett. b).

#### **Esempio IX – Collocamento**

L'intermediario, che non sta svolgendo alcun servizio di consulenza o assistenza generica, ha stipulato un accordo di distribuzione/collocamento con un provider o emittente in cambio di commissioni. Poiché il provider/emittente, senza il pagamento di tale commissione, non fornirebbe questi servizi di investimento, si può considerare il pagamento come volto ad accrescere la qualità del servizio al cliente. Deve essere verificato che l'incentivo non distorca l'obbligo dell'intermediario di comportarsi correttamente con il cliente, persistendo l'obbligo di agire nell'interesse del cliente (fattispecie lett. b).

#### **Esempio X – Consulenza alle imprese in materia di struttura del capitale**

L'intermediario fornisce il servizio di consulenza alle imprese in materia di struttura del capitale (Cfr. Allegato



I, Sez. B, punto 3 della MIFID) e provvede per proprio conto al pagamento delle spese tipiche di questa attività, come le spese legali. Essendo il pagamento una proper fee e rientra nelle fattispecie di cui alla lettera c), tale commissione risulta essere ammissibile (fattispecie lett. c).

**Esempio XI – Soft-commission (formazione del personale)**

Commissioni fornite dal provider degli strumenti finanziari all'intermediario sotto forma di formazione del personale. Si tratta quindi di un benefit non monetario e che con maggiore probabilità rientra nella fattispecie della lettera b). L'accrescimento della qualità del servizio reso potrebbe essere dimostrato nel caso in cui la formazione sia effettuata con riferimento al servizio prestato al cliente. Tuttavia, la formazione fornita in una località esotica potrebbe impattare sui doveri dell'impresa di agire nel migliore interesse del cliente e quindi non essere ammessa.

**Esempio XII – Soft-commission (attrezzature per l'ufficio)**

Il broker fornisce gratuitamente ad un intermediario attrezzature per l'ufficio (software e hardware). Si tratta quindi di un benefit non monetario, che con maggiore probabilità rientra nella fattispecie della lettera b). Tale commissione è consentita, purché si dimostri che la fornitura sia effettuata con riferimento al servizio prestato al cliente e siano rispettate le condizioni di cui all'art. 26 (b).



---

## **ALLEGATO C. INFORMATIVA ALLA CLIENTELA**

Il presente documento fornisce all'investitore ai sensi dell'art. 52 c. 1 lettera b1) del Regolamento Intermediari (Del. Consob 16190/07), una informativa sintetica degli incentivi percepiti dalla Banca in connessione alla prestazione di servizi ed attività di investimento.

### **Servizio di collocamento di OICR e SICAV**

Nello svolgimento del servizio di collocamento di OICR e SICAV la Banca riceve dalla società di gestione quale remunerazione per il servizio stesso:

- la retrocessione in una determinata misura percentuale, variabile da un minimo di 100,00 % ad un massimo di 100,00 % delle commissioni di sottoscrizione
- la retrocessione in una determinata misura percentuale, variabile da un minimo di 0,00 % ad un massimo di 80,00 % delle commissioni di Gestione e Mantenimento

### **Collocamento di gestioni patrimoniali**

Nello svolgimento del servizio di collocamento di gestioni patrimoniali di terzi la Banca riceve dalla società di gestione, quale remunerazione per il servizio stesso:

- la retrocessione in una determinata misura percentuale, variabile da un minimo 100,00 % ad un massimo di 100,00 % delle commissioni di sottoscrizione;
- la retrocessione in una determinata misura percentuale, variabile da un minimo di 60,00 % ad un massimo di 80,00 % delle commissioni di gestione e mantenimento

### **Distribuzione di prodotti finanziari assicurativi**

Nella distribuzione di prodotti finanziari emessi da Imprese di Assicurazione, la Banca riceve dalle società emittenti, quale remunerazione per il servizio stesso:

- corrispettivi variabili in una determinata misura percentuale, da un minimo di 0 % ad un massimo di 40 % delle provvigioni di acquisizione
- corrispettivi variabili in una determinata misura percentuale, da un minimo di 0 % ad un massimo di 40 % delle provvigioni di mantenimento

### **Collocamento di altri strumenti finanziari**

In caso di emissione di nuovi strumenti finanziari da parte di emittenti diversi la Banca percepisce una retrocessione sulla commissioni di sottoscrizione non determinabile a priori, ma di volta in volta definita dall'emittente e dichiarata al cliente durante il periodo di collocamento.



Il percepimento di tali incentivi permette alla banca di accrescere la qualità dei servizi prestati al cliente attraverso:

- l'aumento della gamma dei prodotti in relazione alle esigenze della clientela
- un costante aggiornamento professionale dei suoi dipendenti mediante l'erogazione di corsi di formazione interni ed esterni
- una concreta attività di assistenza e supporto alla clientela sia in fase precontrattuale sia nelle fasi successive.

#### **Distribuzione del servizio di Trading on Line di terzi**

Nello svolgimento del servizio di trading on line di terzi, la Banca riceve dalla Società di trading, quale remunerazione per il servizio stesso, la retrocessione, in una determinata misura percentuale, variabile da un minimo di 10% ad un massimo di 20%, delle commissioni di intermediazione.

\*\*\*

Su richiesta del cliente saranno comunicati ulteriori dettagli circa i termini degli accordi conclusi in materia di incentivi.