

**Banca di Credito Cooperativo
Brianza e Laghi
Società Cooperativa**

**POLICY di GESTIONE
degli INCENTIVI
e relativa MAPPATURA**

Approvata dal CdA nella seduta del 25/06/2018

Protocollo n° 5153 del 26/06/2018

INDICE

1	PREMESSA.....	3
1.1	CONTENUTI E RELAZIONE CON ALTRE NORME E DOCUMENTI.....	5
2	PROCESSO DI IDENTIFICAZIONE E GESTIONE DEGLI INCENTIVI.....	6
2.1	ASSEGNAZIONE DEI RUOLI E DELLE RESPONSABILITA'.....	6
2.2	ANALISI DEGLI INCENTIVI.....	7
2.3	CLASSIFICAZIONE DEGLI INCENTIVI.....	10
2.5	INFORMATIVA ALLA CLIENTELA.....	13
2.6	MONITORAGGIO E AGGIORNAMENTO DELLA POLICY.....	13
3	INCENTIVI IN RELAZIONE ALLA RICERCA.....	14
	ALLEGATO 1 - MAPPATURA DEGLI INCENTIVI.....	14

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.

Tale Direttiva aveva preso spunto dalle mancanze insite nelle normative preesistenti (basate sulla Direttiva n. 93/22/CE, *Investment Service Directive* – ISD) e si era resa necessaria al fine di introdurre un sistema di regole in grado di sostenere le innovazioni e l'evoluzione dei mercati senza ostacolare il perseguimento degli obiettivi di tutela dell'investitore, di tutela dell'integrità del mercato e di promozione di mercati trasparenti ed efficienti.

Inoltre il 3 gennaio 2018 hanno trovato applicazione in Italia la Direttiva 2014/65/UE e il regolamento UE 600/2014 che costituiscono, unitamente alle relative norme di secondo livello, il complesso normativo noto come MIFID II.

Per quanto riguarda la trasparenza dei mercati finanziari, la MIFID II rafforza i requisiti in termini di tempestività e profondità delle informazioni pre e post negoziazione e introduce l'utilizzo di soggetti autorizzati per la diffusione e il consolidamento delle informazioni.

La presente "Policy per la gestione degli incentivi" è redatta ai sensi del Regolamento Intermediari adottato dalla Consob con delibera del 15/02/2018 e successive modifiche e integrazioni.

Con riferimento alla disciplina degli incentivi (*inducements*), la Mifid II introduce delle importanti novità relative a:

- ✓ il divieto di percepire ovvero l'obbligo di retrocedere gli *inducements* al cliente in caso di prestazione del servizio di consulenza indipendente o di gestione di portafogli (fatti salvi gli *inducements* non monetari di lieve entità);
- ✓ la tipizzazione di alcune casistiche per la dimostrazione dell'innalzamento della qualità del servizio prestato alla clientela;
- ✓ l'ampliamento degli adempimenti informativi *ex-ante* ed *ex-post* nei confronti della clientela.

In linea generale, la Mifid II conferma il principio, già previsto dalla Mifid I, secondo cui gli *inducements* non sono ammissibili ogni volta che si trovano a confliggere con gli obblighi degli intermediari in materia di conflitti di interesse e con il dovere di questi di servire al meglio gli interessi della clientela.

Da ciò discende che eventuali onorari, commissioni o benefici non monetari possono essere percepiti (forniti) da (a) soggetti terzi diversi dal cliente esclusivamente qualora:

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

1.1 CONTENUTI E RELAZIONE CON ALTRE NORME E DOCUMENTI

La presente Policy descrive:

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

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

Le presenti indicazioni, unitamente a quelle contenute nella *Policy di gestione dei conflitti di interesse* e nella *Policy Product Governance e Consulenza* definiscono i principi e gli indirizzi operativi cui informare la prestazione dei servizi d'investimento.

Le linee guida definite nella presente Policy devono:

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

2 PROCESSO DI IDENTIFICAZIONE E GESTIONE DEGLI INCENTIVI

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

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

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

- assegnazione dei ruoli e delle responsabilità;
- analisi degli incentivi;
- classificazione e mappatura degli incentivi;
- individuazione delle modalità di innalzamento della qualità del servizio;
- informativa alla clientela;
- monitoraggio.

2.1 ASSEGNAZIONE DEI RUOLI E DELLE RESPONSABILITA'

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, il Comitato di Direzione e Rischi, col supporto dell'Ufficio Finanza Mercato, propone al CdA l'assetto commissionale applicabile a ciascun servizio, nel rispetto delle linee guida disposte dalla Banca.

L'Ufficio Tesoreria e Back Office Finanza attua gli assetti commissionali di cui sopra parametrizzabili in procedura titoli.

L'Ufficio Compliance fornisce 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.

L'Ufficio Compliance inoltre monitora le regole e i 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'ultimo il compito di verificare lo stato di aggiornamento del processo di rilevazione delle commissioni percepite/pagate dalla Banca, proponendo, ove necessario, le modifiche organizzative e procedurali volte ad assicurare un'adeguata mitigazione del rischio di non conformità identificato.

2.2 ANALISI DEGLI INCENTIVI

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

Come già visto in precedenza, tutti gli incentivi sono considerati ammissibili se:

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

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

La Mifid II fornisce una precisa elencazione di condizioni il cui completo soddisfacimento è presupposto necessario affinché l'intermediario possa dichiarare che l'*inducement* percepito abbia lo scopo di accrescere la qualità del servizio offerto al cliente.

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

- fornitura di un livello aggiuntivo o più elevato del servizio al cliente, proporzionato al livello degli *inducements* ricevuti, come ad esempio:
 - la prestazione di consulenza non indipendente¹ in materia di investimenti e accesso a una congrua gamma di strumenti finanziari adeguati, tra cui un numero appropriato di strumenti di fornitori terzi di prodotti che non hanno stretti legami con l'intermediario²;

¹ La Mifid II prevede che gli intermediari possano prestare la consulenza in due modalità: indipendente e non indipendente. È definita consulenza indipendente quella che comporta il divieto di accettare e trattenere *inducements* dalle case produttrici e l'obbligo di proporre una congrua gamma di strumenti finanziari.

Per consulenza non indipendente si intende, invece, quella che consente di percepire gli *inducements* pagati dalle case produttrici, a condizione che venga soddisfatto il requisito dell'innalzamento della qualità del servizio prestato al cliente.

² Per "stretti legami" si definisce una situazione nella quale due o più persone fisiche o giuridiche sono legate:

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

- la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti in combinazione o con l'offerta al cliente, almeno su base annuale, di valutare il persistere dell'idoneità degli strumenti finanziari in cui il cliente ha investito, o con un altro servizio continuativo in grado di costituire un valore per il cliente come la consulenza sull'*asset allocation* ottimale;
 - l'accesso, a un prezzo competitivo, a una congrua gamma di strumenti finanziari che possano soddisfare le esigenze dei clienti, compreso un numero adeguato di strumenti di fornitori terzi di prodotti che non hanno legami stretti con l'intermediario, insieme o alla fornitura di strumenti a valore aggiunto, come gli strumenti di informazioni oggettivi, che assistono il cliente interessato nell'adozione delle decisioni di investimento o consentono al cliente interessato di monitorare, modellare o regolare la gamma di strumenti finanziari in cui ha investito, o alla fornitura di relazioni periodiche sulla performance e i costi e oneri collegati agli strumenti finanziari;
- assenza di benefici diretti per l'intermediario, i suoi azionisti o dipendenti senza benefici tangibili per il cliente;
 - fornitura di un vantaggio continuo per il cliente in relazione ad *inducements* continuativi.

Si evidenzia, inoltre, che l'intermediario è tenuto ad adempiere a tali requisiti a titolo permanente fintantoché continui a pagare o ricevere l'*inducement*.

Per tutto quanto in premessa, la Banca di Credito Cooperativo Brianza e Laghi ha adottato un modello che si basa:

- sulla prestazione del servizio di consulenza non indipendente su una congrua gamma di prodotti finanziari;
- sulla valutazione di adeguatezza periodica, con frequenza semestrale, di tutti i prodotti finanziari detenuti dalla clientela.

Tale modello assicura l'ammissibilità degli incentivi attraverso l'elevazione della qualità del servizio, in quanto prevede un rafforzamento dei presidi di valutazione dell'adeguatezza.

La Mifid II distingue gli incentivi in due categorie:

- *inducements* monetari: consistenti in onorari o commissioni percepiti, ad esempio, dalle case prodotto;
- *inducements* non monetari: consistenti in benefici di natura non monetaria ricevuti da terzi.

Gli *inducements* non monetari, a loro volta, si distinguono tra quelli di maggiore entità e quelli di minore entità.

- a) Gli incentivi non monetari di maggiore entità sono, ad esempio:
- attività di marketing;
 - attività informative;
 - attività di formazione;
 - viaggi e alloggi;

A loro volta, gli incentivi non monetari possono essere definiti "minori" o "di lieve entità" qualora siano ragionevoli, proporzionati e di portata tale da non essere in grado di incidere sul comportamento dell'intermediario in modo da renderlo pregiudizievole per gli interessi del cliente.

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

2.3 CLASSIFICAZIONE DEGLI INCENTIVI

Al fine di conservare evidenza del fatto che gli incentivi monetari e non monetari pagati o ricevuti sono concepiti per migliorare la qualità del servizio prestato al cliente, l'Ufficio Finanza Mercato congiuntamente con l'Ufficio Tesoreria e Back Office Finanza:

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

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

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

L'Ufficio Finanza Mercato congiuntamente con l'Ufficio Tesoreria e Back Office Finanza, verifica l'assetto distributivo derivante dagli accordi stipulati, mediante esame di tutti i driver sopra indicati.

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

- Consulenza in materia di investimenti.
- Ricezione e trasmissione di ordini;
- Negoziazione per conto proprio;
- Esecuzione di ordini per conto dei clienti;
- Collocamento di strumenti finanziari senza impegno irrevocabile.

Anche all'attività di distribuzione di gestioni patrimoniali e/o gestioni di fondi di società Terze si applicano le disposizioni della corrente *policy*.

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

L'Ufficio Finanza Mercato congiuntamente con l'Ufficio Tesoreria e Back Office Finanza e col supporto dell'Ufficio Compliance verifica la legittima ammissibilità degli accordi commerciali e distributivi in corso di stipula, applicando le regole illustrate nella corrente policy e 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 Banca al fine di accrescere la qualità del servizio prestato alla clientela effettua una valutazione di adeguatezza periodica degli investimenti della clientela, in particolare la valutazione è effettuata sull'intero portafoglio del cliente e ha come obiettivo il mantenimento di un portafoglio sempre adeguato al profilo di investimento del cliente. Per far fronte a tale obiettivo la Banca eroga per la clientela un report di adeguatezza con cadenza semestrale in cui illustra i risultati della valutazione evidenziando le eventuali situazioni di non adeguatezza.

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

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

Il Comitato di Direzione e Rischi propone al CdA la stipula di accordi commerciali e distributivi dopo aver verificato, col supporto dell'Ufficio Finanza Mercato, l'ammissibilità degli incentivi nel rispetto delle indicazioni contenute nel presente documento e riferendo formalmente circa gli elementi volti ad accrescere la qualità del servizio.

L'Ufficio Finanza Mercato congiuntamente con l'Ufficio Tesoreria e Back Office Finanza per il tramite dell'Ufficio Compliance segnala alla Direzione Generale le fattispecie di incentivi di dubbia legittimità, laddove non sia possibile dimostrare l'effettivo miglioramento della qualità del servizio reso e 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 fornisce un adeguato livello di *disclosure* su tutte le commissioni caratterizzanti i servizi di investimento e accessori prestati.

2.5 INFORMATIVA ALLA CLIENTELA

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

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

2.6 MONITORAGGIO E AGGIORNAMENTO DELLA POLICY

L'Ufficio Finanza Mercato congiuntamente con l'Ufficio Tesoreria e Back Office Finanza, al fine di garantire l'efficace gestione degli incentivi, svolge un'attività di monitoraggio, volta a verificare la legittimità e l'ammontare percentuale delle commissioni retrocesse attraverso il presidio sistematico del processo di rilevazione e gestione delle stesse.

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.

La presente policy è aggiornata almeno annualmente dall'Ufficio Finanza Mercato congiuntamente con l'Ufficio Tesoreria e Back Office Finanza e col supporto dell'Ufficio Compliance, valutando l'opportunità di eventuali modifiche al processo di gestione degli incentivi e verificando la corrispondenza / legittimità delle commissioni e benefici monetari e non percepiti dalla Banca.

3 INCENTIVI IN RELAZIONE ALLA RICERCA

La prestazione di servizi di ricerca da parte di soggetti Terzi rispetto alla Banca non è considerata un incentivo qualora sia ricevuta in cambio di uno dei seguenti elementi:

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

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

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

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

ALLEGATO 1 - Mappatura degli incentivi

Allegato 1 MAPPATURA INCENTIVI

Servizio di investimento / Attività di intermediazione	Tipologia di commissione	Descrizione commissione	Importo/ Metodo di calcolo	Ricevuta Pagata (R/P)	Altri soggetti coinvolti	Accrescimento della qualità del servizio fornito al cliente
						Rispetto del dovere della Banca di agire in modo onesto, equo e professionale nel miglior interesse del cliente
Ricezione e trasmissione di ordini	PRESTAZIONE SERVIZIO DI INVESTIMENTO	Commissione in relazione alla prestazione del servizio di ricezione e trasmissione ordini di compravendita di strumenti finanziari	Informativa sul "costo" del Servizio	R	CLIENTE	
Negoziatura per conto proprio	PRESTAZIONE SERVIZIO DI INVESTIMENTO	Commissione in relazione alla prestazione del servizio di negoziazione per conto proprio in strumenti finanziari	Informativa sul "costo" del Servizio	R	CLIENTE	Sono considerati ammissibili i pagamenti o benefici ricevuti dalla BCC, in quanto consentono la prestazione dei servizi di investimento o sono necessari a tal fine e che, per loro natura, non possono entrare in conflitto con il dovere della Banca di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti.
Esecuzione di ordini per conto dei clienti	PRESTAZIONE SERVIZIO DI INVESTIMENTO	Commissione in relazione alla prestazione del servizio di esecuzione di ordini per conto dei clienti	Informativa sul "costo" del Servizio	R	CLIENTE	
Collocamento senza assunzione a fermo né assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente	PRESTAZIONE SERVIZIO DI INVESTIMENTO	Commissione in relazione alla prestazione del servizio di Collocamento senza assunzione a fermo né assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente	Informativa sul "costo" del Servizio	R	CLIENTE	
Consulenza in materia di investimenti	PRESTAZIONE SERVIZIO DI INVESTIMENTO	Commissione in relazione alla prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti su strumenti finanziari	Pagamento non richiesto	R	CLIENTE	
Distribuzione di gestioni patrimoniali di terzi	INGRESSO	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)	Informativa sul "costo" del Servizio	R	Bcc Risparmio & Previdenza / Pioneer	Sono considerati ammissibili onorari, commissioni o benefici non monetari percepiti (forniti) da (a) soggetti terzi, qualora abbiano lo scopo di accrescere la qualità del servizio prestato al cliente e non pregiudichino il rispetto del dovere della Banca di agire in modo onesto, equo e professionale nel miglior interesse del cliente.
Distribuzione di gestioni patrimoniali di terzi	GESTIONE (O MANAGEMENT)	Commissione pagata dal cliente al gestore quale remunerazione del servizio di gestione e retrocessa al distributore	Informativa sul "costo" del Servizio	R	Bcc Risparmio & Previdenza / Pioneer	Sono considerati ammissibili onorari, commissioni o benefici non monetari percepiti (forniti) da (a) soggetti terzi, qualora abbiano lo scopo di accrescere la qualità del servizio prestato al cliente e non pregiudichino il rispetto del dovere della Banca di agire in modo onesto, equo e professionale nel miglior interesse del cliente.
Distribuzione di prodotti finanziari assicurativi (polizze Ramo III e Ramo V)	SOTTOSCRIZIONE (O DI INTERMEDIAZIONE)	Commissione pagata dal gestore al distributore quale remunerazione per aver introdotto il nuovo cliente	BCC VITA: da un minimo del 0% ad un massimo del 66,67% delle commissioni di sottoscrizione pagate dal cliente. ASSIMOCO VITA: viene retrocesso da un minimo dello 0% ad un massimo del 100% delle commissioni di sottoscrizione pagate dal cliente. CLERICAL MEDICAL: viene retrocesso da un minimo dello 0% ad un massimo del 50% delle commissioni di sottoscrizione pagate dal cliente. ZURICH INVESTMENTS LIFE: viene retrocesso da un minimo dello 0% ad un massimo del 100% delle commissioni di sottoscrizione pagate dal cliente.	R	Bcc Vita / Assimoco Vita / Clerical Medical / Zurich Investments Life	Sono considerati ammissibili onorari, commissioni o benefici non monetari percepiti (forniti) da (a) soggetti terzi, qualora abbiano lo scopo di accrescere la qualità del servizio prestato al cliente e non pregiudichino il rispetto del dovere della Banca di agire in modo onesto, equo e professionale nel miglior interesse del cliente.
Distribuzione di prodotti finanziari assicurativi (polizze Ramo III e Ramo V)	GESTIONE (O MANAGEMENT)	Quota parte della commissione connessa alla gestione del prodotto, pagata dal cliente alla Compagnia di Assicurazione e da questa retrocessa al distributore	BCC VITA: viene retrocesso da un minimo dello 25,00% ad un massimo del 60,00% delle commissioni di gestione pagate dal cliente (fatti salvi i rendimenti minimi garantiti). ASSIMOCO VITA: viene retrocesso da un minimo dello 0,00% ad un massimo del 80,00% delle commissioni di gestione pagate dal cliente (fatti salvi i rendimenti minimi garantiti). CLERICAL MEDICAL: viene retrocesso da un minimo dello 0,00% ad un massimo del 80,00% delle commissioni di gestione pagate dal cliente (fatti salvi i rendimenti minimi garantiti). ZURICH INVESTMENT LIFE: viene retrocesso da un minimo dello 36,78% ad un massimo del 40,68% delle commissioni di gestione pagate dal cliente (fatti salvi i rendimenti minimi garantiti).	R	Bcc Vita / Assimoco Vita / Clerical Medical / Zurich Investments Life	Sono considerati ammissibili onorari, commissioni o benefici non monetari percepiti (forniti) da (a) soggetti terzi, qualora abbiano lo scopo di accrescere la qualità del servizio prestato al cliente e non pregiudichino il rispetto del dovere della Banca di agire in modo onesto, equo e professionale nel miglior interesse del cliente.
Distribuzione di prodotti finanziari assicurativi (polizze Ramo III e Ramo V)	SUPERPROVVIGIONE (O BONUS)	Commissione pagata dalla Compagnia di Assicurazione al distributore al raggiungimento di determinati obiettivi di vendita	Informativa sul "costo" del Servizio	R	Bcc Vita / Assimoco Vita / Clerical Medical / Zurich Investments Life	Difficile da dimostrare l'accrescimento della qualità del servizio reso al cliente. Alla data della presente mappatura, la fattispecie non sussiste.
Collocamento di OICR	SOTTOSCRIZIONE	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)	Percentuali min e max di retrocessioni alla BCC sulle commissioni di sottoscrizione pagate dal cliente alle case prodotte: BCC RISPARMIO E PREVIDENZA: 100% delle commissioni pagate dal cliente. PIONEER SGR: 100% delle commissioni pagate dal cliente. RAIFFEISEN: minima: 0% - massima: 100% SICAV AMUNDI: minima: 0% - massima: 0% SICAV BNP PARIBAS / PARVEST: minima: 0% - massima: 0% SICAV FRANKLIN TEMPLETON: minima: 0% - massima: 0% SICAV FRANKLIN MORGAN: minima: 0% - massima: 0% SICAV SCHROEDERS: minima: 0% - massima: 0% SICAV PICTET: minima: 0% - massima: 0% SICAV NEW MILLENIUM: minima: 0% - massima: 0% SICAV INVESCO: minima: 0% - massima: 0% SICAV MORGAN STANLEY: minima: 0% - massima: 0% SICAV JULIUS BAER: minima: 0% - massima: 0% SICAV PHARUS: minima: 100% - massima: 100%	R	Bcc Risparmio & Previdenza sgr Pioneer sgr Schroder funds Etica Sgr Pictet funds Morgan Stanley funds Invesco funds Franklin Templeton funds Parvest funds Amundi funds New Millenium funds JPMorgan funds Swiss & Global Raiffeisen Capital Management Pharus Sicav	Sono considerati ammissibili onorari, commissioni o benefici non monetari percepiti (forniti) da (a) soggetti terzi, qualora abbiano lo scopo di accrescere la qualità del servizio prestato al cliente e non pregiudichino il rispetto del dovere della Banca di agire in modo onesto, equo e professionale nel miglior interesse del cliente.

Allegato 1 MAPPATURA INCENTIVI

Collocamento di OICR	GESTIONE (O MANAGEMENT)	Quota parte della commissione di gestione riconosciuta al gestore e da questi retrocessa al distributore	Percentuali min e max di retrocessioni alla BCC sulle commissioni di gestione pagate dal cliente alle case prodotto: BCC RISPARMIO E PREVIDENZA: minima: 62,5% - massima: 95% PIONEER: minima 50% - massima 50% ETICA SGR: minima: 54% - massima: 54% RAIFFEISEN: minima: 53% - massima: 53% SICAV AMUNDI: minima: 42% - massima: 72% SICAV BNP PARIBAS / PARVEST: min: 45% - mass: 71,43% SICAV FRANKLIN TEMPLETON: minima: 20% - mass: 66,13% SICAV JP MORGAN: minima: 40% - massima: 55% SICAV SCHROEDERS: minima: 13% - massima: 63% SICAV PICTET: minima: 0% - massima: 58% SICAV NEW MILLENIUM: minima: 45% - massima: 56% SICAV INVESCO: minima: 0% - massima: 59% SICAV MORGAN STANLEY: minima: 45% - massima: 69,13% BAER: minima: 45% - massima: 46% SICAV PHARUS: minima: 60% - massima: 60% SICAV GAM-MULTICOOPERATION-MULTIPARTNER: min: 40% - massima: 68,18%	R	Bcc Risparmio & Previdenza sgr Pioneer sgr Schroder funds Etica Sgr Pictet funds Morgan Stanley funds Invesco funds Franklin Templeton funds Parvest funds Arundi funds New Millenium funds JPMorgan funds Swiss & Global Raiffeisen Capital Management Pharus Sicav	Sono considerati ammissibili onorari, commissioni o benefici non monetari percepiti (forniti) da (a) soggetti terzi, qualora abbiano lo scopo di accrescere la qualità del servizio prestato al cliente e non pregiudichino il rispetto del dovere della Banca di agire in modo onesto, equo e professionale nel miglior interesse del cliente.
Collocamento di OICR	PERFORMANCE (O DI INCENTIVO)	Commissione connessa al raggiungimento di predeterminati obiettivi di risultato (in termini di variazione del rendimento del fondo) pagata dal cliente e retrocessa dall'OICR al collocatore	Informativa sul "costo" del Servizio	R	Bcc Risparmio & Previdenza sgr Pioneer sgr Schroder funds Etica Sgr Pictet funds Morgan Stanley funds Invesco funds Franklin Templeton funds Parvest funds Arundi funds New Millenium funds JPMorgan funds Swiss & Global Raiffeisen Capital Management Pharus Sicav	L'accrescimento della qualità del servizio è dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario per il quale ha ottenuto predeterminati risultati. Alla data della presente mappatura, la fattispecie non sussiste.
Collocamento di titoli	ONE OFF	Commissione pagata dall'emittente al collocatore quale remunerazione per aver introdotto il nuovo cliente	Informativa sul "costo" del Servizio	R	EMITTENTE	Sono considerati ammissibili onorari, commissioni o benefici non monetari percepiti (forniti) da (a) soggetti terzi, qualora abbiano lo scopo di accrescere la qualità del servizio prestato al cliente e non pregiudichino il rispetto del dovere della Banca di agire in modo onesto, equo e professionale nel miglior interesse del cliente.
Collocamento di titoli	UNA TANTUM	Commissioni ricevute a fronte di iniziative di formazione della rete commerciale	Informativa sul "costo" del Servizio	R	EMITTENTE	Sono considerati ammissibili onorari, commissioni o benefici non monetari percepiti (forniti) da (a) soggetti terzi, qualora abbiano lo scopo di accrescere la qualità del servizio prestato al cliente e non pregiudichino il rispetto del dovere della Banca di agire in modo onesto, equo e professionale nel miglior interesse del cliente. L'accrescimento della qualità del servizio è dimostrata nel caso in cui la formazione sia effettuata con riferimento al servizio prestato al cliente.
Servizio accessorio necessario alla prestazione di un servizio di investimento	CUSTODIA, REGOLAMENTO, LIQUIDAZIONE, COMPENSAZIONE DI TITOLI	Commissioni per spese di custodia, regolamento, liquidazione, compensazione relative al servizio titoli svolto per conto della società emittente	-	P	ICCREA BANCA MONTE TITOLI	
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	-	R	ICCREA BANCA MONTE TITOLI	Sono considerati ammissibili i pagamenti o benefici ricevuti dalla BCC, in quanto consentono la prestazione dei servizi accessori ai servizi d'investimento o sono necessari a tal fine, come ad esempio i costi di custodia, le competenze di regolamento e cambio, i prelievi obbligatori o le competenze legali e che, per loro natura, non possono entrare in conflitto con il dovere della Banca di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti.
Servizio accessorio necessario alla prestazione di un servizio di investimento	OUTSOURCING DI SERVIZI DI INVESTIMENTO	Commissioni per lo svolgimento del servizio di investimento ricevuto in outsourcing	-	P	ICCREA ETC.	
Servizio accessorio necessario alla prestazione di un servizio di investimento	CAMBIO	Commissioni per l'esecuzione di operazioni in valuta	-	P	CONTROPARTE	
Servizio accessorio necessario alla prestazione di un servizio di investimento	IMPOSTE	- Imposta di bollo - Imposta sul risultato maturato di gestione	-	P	ERARIO	