



Banca di Credito Cooperativo di Pergola Soc. Cooperativa

Sede Sociale in Pergola – Viale Martiri della Libertà 46/b
iscritta all'Albo delle Banche
all'Albo delle Società Cooperative, al Reg. delle Imprese di Pesaro e Urbino al n. 1493
Codice Fiscale e Partita IVA 00141120410

Politica per la rilevazione e la gestione degli incentivi

versione 3.0

INDICE

1	PREMESSA	3
1.1	RIFERIMENTI NORMATIVI	3
1.2	RELAZIONE CON ALTRE NORME E DOCUMENTI	3
1.3	AMBITO E CONTENUTI DEL DOCUMENTO	4
2	INDIVIDUAZIONE DEI SOGGETTI RESPONSABILI	5
3	ANALISI DEGLI INCENTIVI.....	6
3.1	NORME CHE REGOLANO L'INDIVIDUAZIONE DEGLI INCENTIVI	6
3.2	FATTISPECIE ESCLUSE	9
4	MAPPATURA DEGLI INCENTIVI	10
4.1	CRITERI DI MAPPATURA	10
4.2	MAPPATURA E TEST DI AMMISSIBILITÀ	11
4.2.1	<i>Incentivi legittimi pagati da/a un cliente - lett.a)</i>	11
4.2.2	<i>Incentivi, altre competenze pagate o ricevute - lett.c)</i>	12
4.2.3	<i>Incentivi pagati da/a un terzo - (lett.b)</i>	12
	ALLEGATI.....	15

1 PREMESSA

Il presente documento, denominato *Politica per la rilevazione e la gestione degli incentivi* o *Inducements Policy* (di seguito anche *Politica* o *Policy*), approvato dal Consiglio di Amministrazione, descrive la politica di gestione degli incentivi adottata dalla Banca di Credito Cooperativo di Pergola (di seguito Banca) in ottemperanza e nel rispetto della disciplina di riferimento contenuta nella Direttiva MiFID.

La Direttiva 2004/39 del Parlamento Europeo "*Markets in Financial Instruments Directive*" (MiFID) annovera tra le principali novità una regolamentazione molto più articolata in tema di "incentivi" (dal termine inglese *inducement*).

1.1 Riferimenti normativi

Direttiva 2004/39/CE (MiFID):	art. 19 "Norme di comportamento da rispettare nella prestazione dei servizi di investimento ai clienti";
Direttiva 2006/73/CE (L2):	considerando 32,39; 40; art. 26 "Incentivi";
CESR2 (L3):	"Inducements under MiFID – Recommendations"
D. Lgs. N. 58/1998 (T.U.F.):	art. 6 "Vigilanza regolamentare" art. 21 "Criteri generali".
Regolamento congiunto Consob-Banca d'Italia:	art.15 c.2 "Procedure interne" art.28 "Regole aggiuntive sui conflitti di interesse" art.38
Regolamento Intermediari Consob:	art. 52 "Incentivi" art. 73 "Incentivi riguardanti il servizio di gestione collettiva"

1.2 Relazione con altre norme e documenti

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 nelle altre *Policy*, che costituiscono, la *Normativa interna del Processo Finanza*, definiscono i principi e gli indirizzi operativi cui informare la prestazione dei servizi d'investimento. Esse 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.

Detta normativa, resa accessibile a tutto il personale della Banca, è altresì resa disponibile a tutto il Personale autorizzato alla prestazione dei servizi di investimento mediante emanazione di ordine di servizio.

1.3 Ambito e contenuti del documento

Con l'espressione "incentivi" si intendono le competenze, i compensi e le prestazioni non monetarie ricevuti o corrisposti all'intermediario o dall'intermediario nella prestazione dei servizi e delle attività di investimento.

Gli incentivi possono consistere sia in prestazioni di carattere monetario (pagamento di provvigioni, fee, compensi in misura fissa), sia in prestazioni non monetarie quali servizi o beni forniti all'intermediario da terzi, o dall'intermediario forniti a terzi.

La disciplina MiFID non attribuisce al termine "incentivo" un'accezione negativa distinguendo fra incentivi ammessi e non ammessi.

Il regime degli incentivi si applica:

- a tutte le tipologie di pagamenti ricevuti/effettuati dalle imprese di investimento in relazione alla prestazione dei servizi di investimento e/o accessori;
- a tutti gli strumenti finanziari;
- a tutte le imprese di investimento disciplinate dalla MiFID;
- ai soggetti rilevanti che agiscono per l'intermediario in relazione alla prestazione di servizi di investimento e accessori, ove si percepiscano incentivi corrisposti da terzi.

La Politica rileva e gestisce gli incentivi pagati o percepiti nel corso della prestazione dei servizi di investimento e/o accessori, ottemperando in particolare, a quanto disposto dall'art. 52 del Regolamento Intermediari e dall'art. 15 c. 2 lett. c) del Regolamento Congiunto che prescrive che 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"*.

2 INDIVIDUAZIONE DEI SOGGETTI RESPONSABILI

La Banca, al fine di garantire l'adempimento degli obblighi di correttezza e trasparenza nei confronti della clientela, ha individuato le funzioni coinvolte nel processo di identificazione e gestione degli incentivi relativi ai servizi di investimento e accessori prestati.

La Direzione Generale, con il supporto dell'Area Finanza, definisce l'assetto commissionale applicabile a ciascun servizio di investimento e accessorio, nel rispetto delle linee guida disposte nella presente *Politica*.

Prima della stipula o del rinnovo/variazione/aggiornamento di accordi commerciali e distributivi con le Società prodotte o entità terze, o collocamento di nuovi prodotti all'interno degli accordi di distribuzione già esistenti, o strutturazione dell'assetto commissionale di un nuovo servizio, che prevedano la percezione o la modifica di incentivi :

l'Area Finanza:

- negozia con la controparte i livelli commissionali di concerto con la Direzione Generale;
- valuta l'assetto commissionale proposto dalla Società prodotta in relazione anche ai profili di legittimità previsti dalle norme;
- esamina il contenuto degli accordi commerciali con la Società prodotta o con altri soggetti, verificandone gli obblighi contrattuali ed extra contrattuali che ne derivano a carico della Banca, ed evidenziando alla Direzione Generale gli aspetti critici da gestire;
- sottopone l'ipotesi di accordo al Referente Interno Funzione Conformità per l'esecuzione del test di ammissibilità secondo quanto previsto nella presente policy;
- propone l'ipotesi di accordo alla Direzione Generale (solo in caso di nuovo accordo o revisione sostanziale da sottoporre al Cda) con il parere sull'assetto commissionale rilasciato dal Referente Interno Funzione Conformità;
- mette a disposizione della rete vendita e mantiene aggiornata la mappatura che evidenzia gli incentivi specifici di ogni singolo prodotto, necessaria a soddisfare le ulteriori richieste informative dei clienti, oltre a prevedere l'aggiornamento della sintesi contenuta nell'informativa precontrattuale.

il Referente Interno Funzione Conformità:

- esamina gli incentivi proposti nell'accordo di distribuzione o collocamento o nel nuovo prodotto;
- esegue il test di ammissibilità, ove previsto;
- individua, se necessario, idonee misure di gestione, nel rispetto delle linee guida disposte dalla Banca;
- emette un parere sull'assetto commissionale che gli è stato sottoposto dall'Area Finanza;
- fornisce il supporto consulenziale e l'assistenza per il corretto svolgimento del processo di gestione degli incentivi, per l'aggiornamento della presente policy e della relativa mappatura.

la Direzione Generale:

- sottopone all'approvazione del Consiglio di amministrazione il nuovo accordo o l'eventuale revisione, corredato dei pareri forniti dal Referente Interno Funzione Conformità.

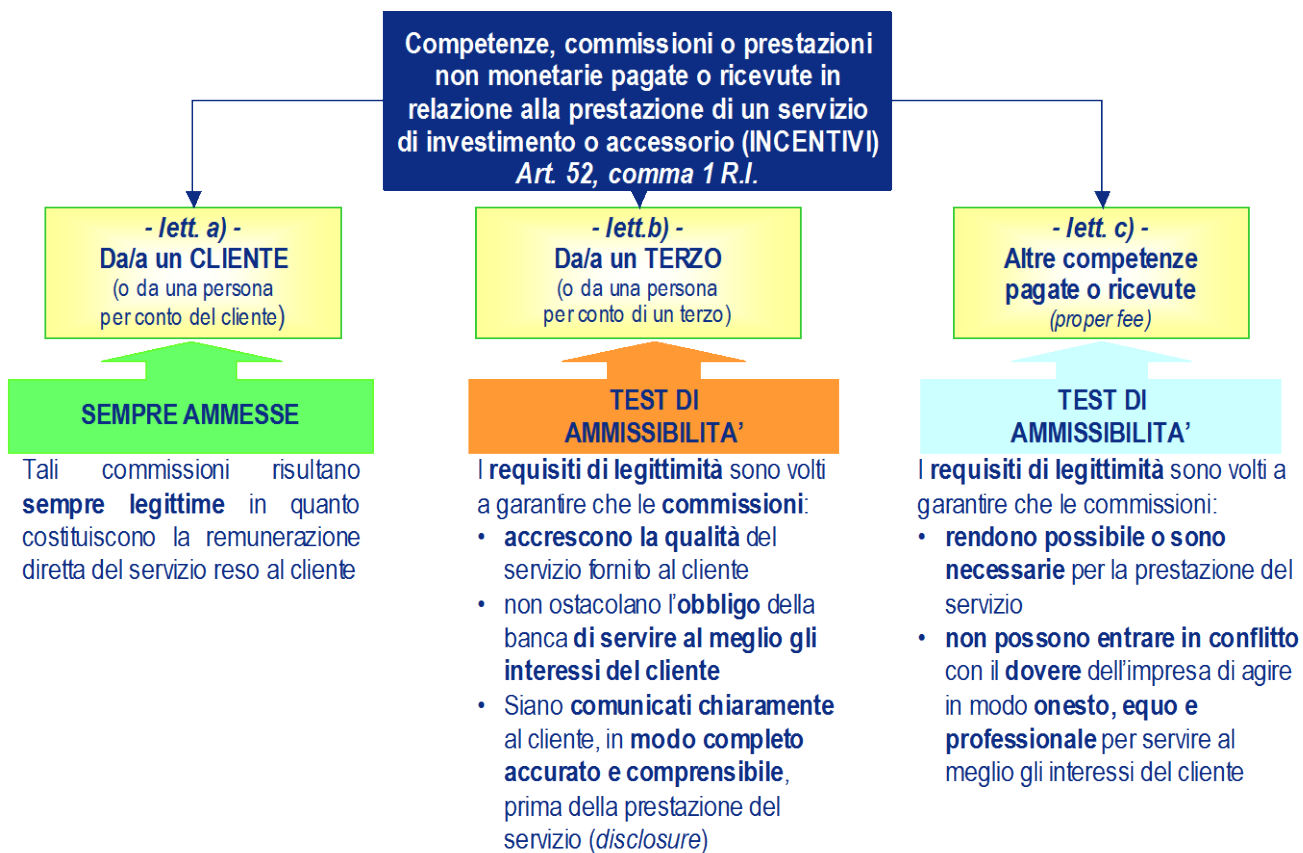
3 ANALISI DEGLI INCENTIVI

3.1 Norme che regolano l'individuazione degli incentivi

Le disposizioni normative sugli incentivi si sostanziano in una generale 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, enumerate nelle lettere a), b) e c), comma 1, art. 52, del Regolamento Intermediari (di seguito "RI").

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:*
 - b1) 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;*
 - b2) 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."*



Al fine di semplificare il processo di identificazione degli incentivi che riguardano l'operatività della Banca meritano particolare menzione le **fattispecie esemplificative elaborate dal CESR**. Tali fattispecie, costituite da 12 esempi, 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:

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 L2 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 L2 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 L2 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).

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).

3.2 Fattispecie escluse

Le disposizioni relative agli incentivi, non si applicano:

- ai pagamenti effettuati all'interno delle imprese di investimento (come ad esempio i programmi di bonus interni) , sebbene questi rilevano ai fini del regime del conflitto di interessi;
- alle regalie e alle forme di ospitalità di modico valore (corrisposti o ricevuti dai soggetti rilevanti), come anche richiamate nella politica di gestione dei conflitti di interesse;
- ai pagamenti effettuati ai soggetti rilevanti¹ (ivi inclusi, quindi, gli agenti collegati /promotori finanziari) che agiscono per conto dell'intermediario in relazione alla prestazione di servizi di investimento e accessori, che seguono le medesime considerazioni sopra svolte in tema di bonus interni;

Le forme di remunerazione o incentivazione interna tra l'impresa e i suoi dipendenti acquisiscono rilevanza ai fini della disciplina dei conflitti d'interessi e sono adeguatamente considerati e gestiti nella politica di gestione dei conflitti di interesse.

E' vietato comunque ricevere incentivi dal cliente in denaro, qualunque sia l'importo dell'erogazione ad eccezione di quelli legittimi previsti alla lettera a) art.52 (R.I.).

¹ Così come individuati nella *Politica di gestione dei conflitti di interesse*.

4 MAPPATURA DEGLI INCENTIVI

Nella presente policy è stata predisposta la mappatura degli incentivi attualmente percepiti dalla Banca (cfr. anche Allegato A), con l'obiettivo di individuare, a fronte dei servizi di investimento erogati, le tipologie di commissioni percepite/pagate, ricondurle alle corrispondenti fattispecie previste dalla MiFID e valutarne la relativa legittimità.

4.1 Criteri di mappatura

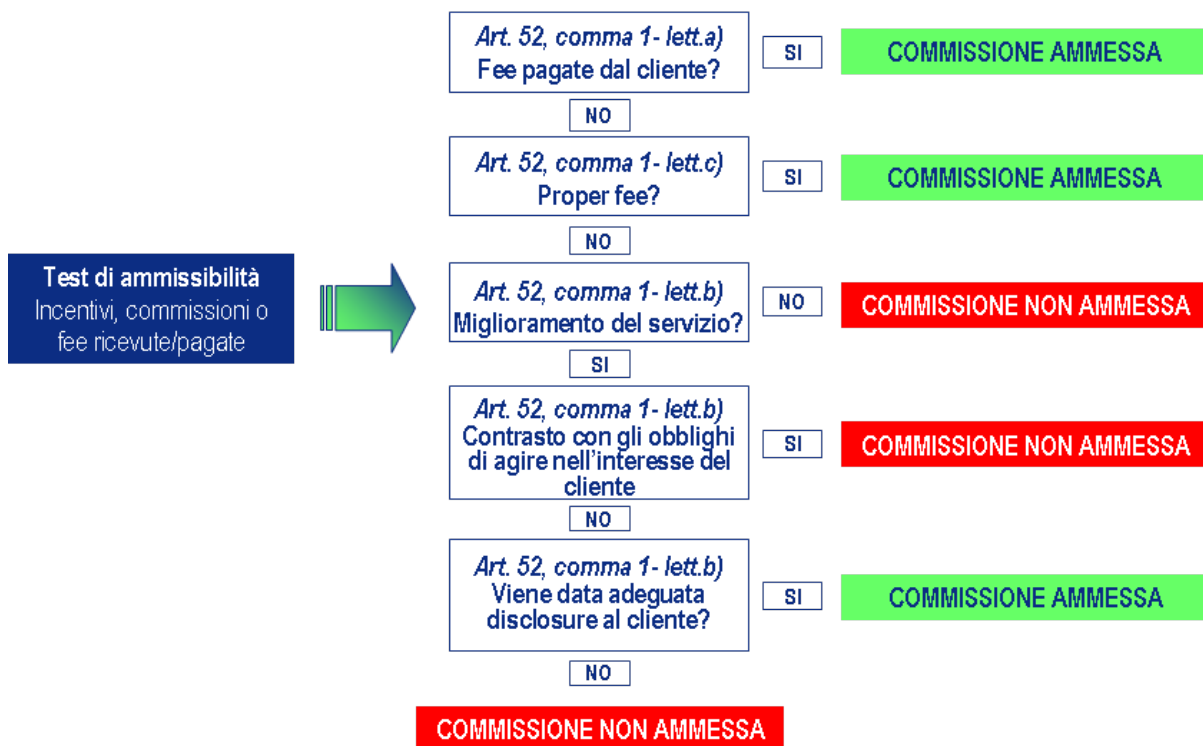
L'identificazione e la classificazione degli incentivi deve essere fatta utilizzando i seguenti criteri:

- la fattispecie Mifid, descritta nel cap.3, a cui ricondurre l'incentivo;
- il servizio di investimento/accessorio a fronte del quale la commissione viene pagata/incassata;
- la tipologia e la descrizione della commissione;
- l'importo o il metodo di calcolo;
- l'informazione se la commissione è ricevuta o pagata dalla Banca;
- i soggetti coinvolti nell'operazione;
- l'esito del test di ammissibilità;
- gli eventuali pareri forniti dal CESR in merito alla tipologia di incentivo e alla sua legittimità.

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

- ricezione e trasmissione di ordini;
- negoziazione per conto proprio ed esecuzione di ordini per conto dei clienti;
- collocamento/distribuzione di prodotti finanziari ed assicurativi senza assunzione a fermo né assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente;
- servizio di consulenza in materia di investimenti;
- operazioni di pronti contro termine;
- custodia e amministrazione di strumenti finanziari;
- servizio accessorio di intermediazione in cambi.

Flusso logico per la classificazione



4.2 Mappatura e Test di ammissibilità

4.2.1 Incentivi legittimi pagati da/a un cliente - lett.a)

Sono gli incentivi che costituiscono la remunerazione diretta del servizio d'investimento o accessorio prestato al cliente per i quali si verifica uno stretto legame fra il cliente e il pagamento ricevuto dalla Banca, il test di ammissibilità non è richiesto.

Non esistono, nell'operatività svolta dalla Banca, incentivi corrisposti dalla stessa al cliente, avuto riguardo ai servizi e alle attività svolte.

Per quanto riguarda gli incentivi della specie che siano corrisposti non dal cliente ma da "chi agisca per conto di quest'", l'analisi ha evidenziato che l'operatività svolta presso la Banca 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.

Nell'informativa precontrattuale alla sezione costi e oneri e nell'appendice contrattuale relativa ai costi e commissioni che regolano il rapporto sono dettagliati tutti gli importi delle commissioni, suddivisi per servizio di investimento o accessorio o attività di distribuzione.

4.2.2 Incentivi, altre competenze pagate o ricevute - lett.c)

L'art. 52, c. 1, lett. c) Regolamento Intermediari indica, quali incentivi legittimi, purché rispettino le condizioni previste, 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. Si tratta di ulteriori commissioni e spese pagate dagli intermediari a terzi e non riaddebitate in modo analitico al cliente, e necessarie per la prestazione del servizio al cliente "proper fee" per attività propedeutiche, esecutive o conseguenti alla prestazione del servizio di investimento o accessorio, purché rispettino determinate condizioni.

E' stato eseguito il test di ammissibilità e si è riscontrato che i pagamenti effettuati dalla Banca a tale titolo sono connessi e necessari alle prestazioni dei servizi nei confronti dei clienti. Senza gli stessi la Banca non potrebbe svolgere i servizi e le attività richieste dal cliente; inoltre, tali pagamenti non entrano in conflitto con i generali doveri di correttezza che la Banca deve rispettare nei confronti del cliente.

Di seguito sono riportati gli incentivi riconducibili alla fattispecie di cui all'art. 52 c. 1 lett. c), trasversali ai diversi servizi prestati:

- commissioni, spese di custodia, regolamento, liquidazione, compensazione e amministrazione pagate dalla Banca per il deposito e l'amministrazione di strumenti finanziari;
- commissioni di cambio pagate dalla Banca ai corrispondenti (Iccrea Banca Spa) per l'esecuzione delle operazioni in valuta;
- imposte pagate dalla Banca all'Erario previste dalle normative sulla tassazione delle rendite finanziarie, o imposte di bollo;
- commissioni / spese per conti reciproci pagate dalla Banca per l'elaborazione dei movimenti su conto reciproco;
- commissioni e canoni pagati a società di gestione accentrata (Monte Titoli) per la gestione di titoli di propria emissione;
- contributi a istituzioni di Vigilanza (Isvap, Consob) per i servizi di investimento, l'iscrizione a registri e l'emissione di strumenti finanziari.

4.2.3 Incentivi pagati da/a un terzo - (lett.b)

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:

- b1) 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;

b2) 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.

Si tratta di commissioni 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".

E' stato 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 gli interessi del cliente eseguendo il test di ammissibilità (cfr. *Allegato A – Mappatura degli incentivi*). In particolare la funzione incaricata ha eseguito la valutazione utilizzando i seguenti criteri:

- ha individuato la natura del servizio di investimento o accessorio reso al cliente ed ha accertato l'estensione delle obbligazioni a carico della Banca anche di fonte contrattuale;
- ha valutato la natura e la portata del beneficio atteso per il cliente e dell'eventuale beneficio atteso per la Banca, verificando che non ci sia sproporzione a favore del secondo;
- 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 prodotta o l'entità terza che effettua o riceve il pagamento e degli interessi in comune fra i due soggetti, per evidenziare l'eventuale attitudine della relazione a indirizzare il comportamento della Banca in una direzione diversa dal miglior interesse per il cliente (maggiormente rilevante per le competenze pagate);
- ha accertato la natura della competenza o pagamento, del criterio di calcolo, delle circostanze nelle quali interviene e ogni altra condizione collegata.

Al fine di attestare l'**accrescimento della qualità del servizio prestato** da parte dell'incentivo, si deve tener conto della presenza di almeno uno dei seguenti elementi:

- la presenza di un ampio *range* di strumenti finanziari messi a disposizione della clientela, anche con riferimento a prodotti della stessa tipologia ma aventi caratteristiche differenti, ovvero quando si tratta di pagamenti che ampliano le opportunità di investimento per i clienti e in loro assenza certi prodotti non sarebbero disponibili;
- l'aumento delle competenze e conoscenze del personale coinvolto nella prestazione dei servizi di investimento, mediante la predisposizione di appositi corsi di formazione e aggiornamento², non strumentali alla prestazione del servizio di investimento, ma comunque idonei a migliorare il livello di servizio per il cliente;
- la prestazione di attività di supporto e assistenza alla clientela sia in fase pre-contrattuale, sia nelle fasi successive alla prestazione del servizio di collocamento (post-vendita) come previsto anche nel contratto quadro per la prestazione dei servizi di investimento, e fornendo ogni utile informazione relativa alla tipologia di strumenti distribuiti (classificazione, composizione, struttura commissionale, andamento delle quotazioni, situazione generale di mercato etc.);

² Un servizio di "qualità" presuppone un costante aggiornamento rispetto ai prodotti offerti che è sì un atto dovuto alla clientela, ma che deve trovare comunque una qualche forma di remunerazione.

- l'abbinamento del servizio di consulenza base gratuito ai servizi di investimento, in modo particolare e costante al servizio di collocamento, il quale implica necessariamente un'attenta ed approfondita analisi delle caratteristiche della clientela, al fine di valutare correttamente l'adeguatezza del servizio di investimento prestato e dello strumento finanziario raccomandato.

Con l'obiettivo di adempiere all'**obbligo di servire al meglio gli interessi del cliente**, si è provveduto all'adozione di misure organizzative, finalizzate alla corretta gestione di potenziali conflittualità quali:

- l'analisi che l'incentivo non sia sproporzionato rispetto al valore intrinseco del servizio prestato e che non sia legato al raggiungimento di determinati volumi di affari;
- l'adozione di processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con le Società prodotte o le entità terze, per garantire il rispetto delle politiche in materia di incentivi da parte delle funzioni incaricate, soprattutto in fase di definizione degli accordi e in fase di strutturazione/individuazione dei prodotti disponendo, nella presente, che ogni modifica al piano commissionale connesso alla distribuzione di determinati strumenti dovrà essere verificato dal Referente Interno Funzione Conformità, con particolare riferimento alle modifiche degli accordi già in essere;
- la formalizzazione di procedure finalizzate all'osservanza di regole di comportamento che siano neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi, quali il Regolamento del Processo Finanza e le Procedure Interne volte a impedire che l'attività dell'operatore sia condizionata dal diverso ammontare degli incentivi percepiti da soggetti terzi a fronte dei servizi prestati al Cliente;
- la definizione di politiche di gestione dei conflitti di interessi in grado di mitigare i possibili effetti negativi per il cliente derivanti dalla percezione di incentivi, quali ad esempio la strutturazione di un sistema incentivante aziendale – laddove operativo - , e di obiettivi di budget congegnati in modo tale da non prescindere mai dalla cura dell'interesse del cliente, che prevedano una diversificata distribuzione dei prodotti finanziari, siano basati su una pluralità di elementi di valutazione, che non siano mai assegnati obiettivi specifici su determinati prodotti, né su specifici servizi di investimento ma piuttosto obiettivi quantitativi più generali di raccolta e impiego, non siano di ostacolo e anzi promuovano ogni comportamento onesto, equo e professionale da parte dei soggetti rilevanti in modo da garantire il più possibile l'indipendenza dei soggetti che prestano consulenza;
- l'adozione di parametri tecnico – finanziari neutrali rispetto agli incentivi percepiti nella selezione dei prodotti finanziari offerti quali ad es. la classificazione della rischiosità degli strumenti finanziari proveniente da provider esterno, la valutazione di adeguatezza multivariata, l'individuazione delle migliori sedi di esecuzione ai fini della best execution;
- la stipula di una convenzione di sub-collocamento, con una Società del gruppo che permette di offrire ai clienti i prodotti di risparmio gestito di alcune fra le più performanti società di asset management a livello internazionale;
- formazione specifica su singoli prodotti, a distanza o in aula, predisposta dalle stesse società prodotte, finalizzata ad una migliore conoscenza delle caratteristiche e dei rischi dello strumento finanziario.

La Banca, come si desume anche *nell'Allegato A – Mappatura degli incentivi*, percepisce prestazioni di carattere non monetario di modica entità, comunque destinate al miglioramento qualitativo dei servizi offerti o a rendere possibile la prestazione dei servizi stessi quali ad esempio corsi di formazione per i

dipendenti predisposti dalle società prodotto, analisi/studi/ricerche e supporti informatici (accessi a programmi software mediante intranet per il collocamento).

La Banca, al fine di garantire l'efficace gestione degli incentivi, ha previsto che il Referente Interno Funzione Conformità svolga 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.

Il Referente Interno Funzione Conformità e l'Area Finanza hanno l'obbligo di segnalare alla Direzione generale le fattispecie di incentivi di dubbia legittimità, laddove non sia possibile dimostrare l'effettivo miglioramento della qualità del servizio reso e di agire nel migliore interesse del cliente.

In tal caso verranno adottate misure alternative di gestione (ad es. definizione di un nuovo assetto commissionale o l'eliminazione delle fattispecie di incentivi).

4.2.3.1 Informativa alla clientela

La Banca ha l'obbligo di comunicare ai propri clienti l'esistenza di compensi, commissioni o prestazioni non monetarie (incentivi) che corrisponde a terzi o percepisce da terzi o da chi agisce per conto di questi, indicandone altresì la natura e l'importo o le modalità di calcolo, prima della prestazione dei servizi di investimento o accessori.

La disciplina sugli incentivi si applica alle imprese di investimento indipendentemente dal ruolo da esse ricoperto nel flusso di pagamento degli incentivi. Al riguardo, 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.

La sintesi della presente *Politica* è inserita, nell'allegato condizioni economiche al contratto quadro e nel documento *Informativa precontrattuale* con l'indicazione degli importi massimi degli incentivi medesimi che viene consegnato al cliente in tempo utile prima della prestazione dei servizi di investimento o accessori, all'atto della stipula del contratto quadro per la prestazione dei servizi di investimento ed ai clienti potenziali a loro semplice richiesta.

Inoltre la Banca, contestualmente alla richiesta di ogni operazione sulla quale percepisce un incentivo di cui all'art.52 c.1 lett.b, potrà consegnare al cliente una informativa specifica (*disclosure*) in forma scritta, circa l'ammontare della retrocessione percepita in relazione all'operazione di sottoscrizione/investimento posta in essere.

E' facoltà del cliente richiedere ulteriori dettagli circa i termini degli accordi conclusi in materia di incentivi o la quantificazione puntuale delle retrocessioni.

La *Politica di gestione degli incentivi* integrale è disponibile per la clientela presso ogni sportello nei totem informativi dedicati alla trasparenza e viene pubblicata sul sito web della Banca www.pergola.bcc.it.

ALLEGATI

A. Mappatura degli incentivi

Allegato A: Mappatura incentivi lett.b) art. 52 Regolamento Intermediari

Fattis pecie (art. 52 Reg. Inter m.)	Servizio di investimento / Attività di intermediazione	Tipologia di commissione	Descrizione commissione	Importo/ Metodo di calcolo	Ric ev. Pa g. (R/ P)	Altri soggetti coinvolti	Test di ammissibilità		Considerazioni CESR	
							Accrescimento della qualità del servizio è dimostrata da:	L'interesse per il cliente è rispettato da:		
lett. b	1.1	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 e per aver introdotto il nuovo cliente.	Max 0,00% sull'importo investito. Retrocessione massima alla Bcc 0,00%.	R	CASSA CENTRALE TRENTO	- la Banca ha messo a disposizione del cliente un più ampio range di prodotti, il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario, - la Banca assiste il cliente mediante la contestuale prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti, - costituisce la remunerazione del servizio di distribuzione del prodotto.	- processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati, - regole di comportamento neutrali alla diversa entità degli incentivi, - gestione dei conflitti di interesse per mitigare l'effetto degli incentivi	CESR - esempio IX La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	1.2	Distribuzione di gestioni patrimoniali di terzi	GESTIONE (O MANTENIMENTO)	Commissione pagata dal cliente al Gestore sul patrimonio gestito quale corrispettivo del suo servizio di gestione e retrocessa in percentuale al distributore. Tale commissione è calcolata trimestralmente sul valore medio del patrimonio conferito in gestione (compreso il saldo del conto corrente indisponibile), secondo l'aliquota percentuale indicata nel contratto di gestione.	La misura della commissione è diversa secondo la linea di gestione scelta. Essa va da un min. di 0,40% annuale ad un max del 1,80% sull'importo della gestione. Viene retrocessa alla BCC in misura che va dal 66% al 84%.	R	CASSA CENTRALE TRENTO	- la Banca ha messo a disposizione del cliente un servizio dalla stessa non trattato al quale il cliente altrimenti, non avrebbe potuto accedere, - la Banca mette a disposizione un costante aggiornamento professionale dei suoi dipendenti mediante l'erogazione di corsi di formazione interni ed esterni, - costituisce la remunerazione del servizio di distribuzione sia in fase pre-contrattuale che per l'assistenza che il distributore garantisce al cliente anche successivamente alla vendita.	cf. lett. b.1.1	CESR - esempio IX La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	1.3	Distribuzione di gestioni patrimoniali di terzi	SOFT COMMISSION	Organizzazione di corsi, incontri di formazione, aggiornamento professionale a favore del distributore finalizzati a fornire competenza e conoscenza dei prodotti alla Rete commerciale dello stesso; fornitura di ricerche e analisi finanziarie, call conference, inviti a convegni/roadshow; accessi informatici gratuiti a piattaforme elettroniche per l'inserimento dei contratti di gestione e la consultazione delle posizioni in essere	N/A	R	CASSA CENTRALE TRENTO	- la formazione è volta ad accrescere la qualità del servizio di distribuzione di gestioni di portafoglio aumentando le competenze e le conoscenze del personale dedicato a tale attività, - l'accesso alle procedure rende possibile la prestazione del servizio stesso.	- i riconoscimenti sono unicamente impiegati per mantenere ed ulteriormente migliorare il livello qualitativo ed il profilo di efficienza del servizio /attività prestata al cliente, - le ricerche e analisi sono gratuite e non vincolate al raggiungimento di volumi di negoziazione.	CESR - esempio XI e XII
lett. b	2.1	Distribuzione di prodotti finanziari assicurativi (polizze unit linked e contratti di capitalizzazione)	SOTTOSCRIZIONE (O DI ACQUISIZIONE)	Retrocessione riconosciuta dalla Compagnia di Assicurazione al distributore, è pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione sotto forma di caricamento che riduce il valore del premio versato	La misura del caricamento differisce a seconda del prodotto. Commissione max 2,20% sull'importo investito. Retrocessione max alla Bcc 1,125%.	R	ASSIMOCO VITA - BCC VITA – SKANDIA VITA	- la Banca ha messo a disposizione del cliente un più ampio range di prodotti, il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario, - la Banca assiste il cliente mediante la contestuale prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti, - costituisce la remunerazione del servizio di distribuzione del prodotto.	cf. lett. b.1.1	CESR - esempio IX La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	2.2	Distribuzione di prodotti finanziari assicurativi (polizze unit linked e contratti di capitalizzazione)	GESTIONE (O MANTENIMENTO)	Applicata dalla Compagnia di assicurazione sul patrimonio gestito quale corrispettivo del suo servizio di gestione. Tale commissione è calcolata periodicamente sul valore del fondo interno, secondo l'aliquota percentuale indicata nella polizza. Viene retrocessa percentualmente al distributore.	La misura della commissione differisce a seconda del prodotto assicurativo e/o della linea di investimento. Commissione max 2,39% del montante gestito. La commissione viene retrocessa alla BCC in misura max del 1,08%. Nelle polizze di capitalizzazione dipende dal rendimento della gestione e viene calcolata sul montante gestito fatta salva la rivalutazione minima garantita a favore del cliente.	R	ASSIMOCO VITA - BCC VITA – SKANDIA VITA	- la Banca mette a disposizione un costante aggiornamento professionale dei suoi dipendenti mediante l'erogazione di corsi di formazione interni ed esterni, - costituisce la remunerazione del servizio di distribuzione sia in fase pre-contrattuale che per l'assistenza che il distributore garantisce al cliente anche successivamente alla vendita, - assiste il cliente mediante la contestuale prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti	cf. lett. b.1.1	CESR - esempio IX La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto

lett. b	2.3	Distribuzione di prodotti finanziari assicurativi (polizze index linked)	UNA TANTUM (UP FRONT)	Commissione pagata dalla Compagnia al distributore è implicita cioè inclusa nel prezzo pagato dal cliente.	Data l'estrema variabilità delle stesse l'ammontare è determinato di volta in volta sul singolo prodotto emesso	R	ASSIMOCO VITA - BCC VITA – SKANDIA VITA	- la Banca ha messo a disposizione del cliente un più ampio range di prodotti, il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario, - assiste il cliente mediante la contestuale prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti, - costituisce la remunerazione del servizio di distribuzione del prodotto.	cf. lett. b.1.1	<u>CESR - esempio IX</u> La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	2.4	Distribuzione di prodotti finanziari assicurativi	SOFT COMMISSION	Organizzazione di corsi, di incontri di formazione, aggiornamento professionale a favore del distributore finalizzati a fornire competenza e conoscenza dei prodotti alla Rete commerciale dello stesso; Accessi informatici gratuiti a piattaforme elettroniche per l'inserimento dei contratti di polizza e la consultazione delle posizioni in essere	N/A	R	ASSIMOCO VITA - BCC VITA - SKANDIA VITA	- la formazione è volta ad accrescere la qualità del servizio di distribuzione di polizze assicurative aumentando le competenze e le conoscenze del personale dedicato a tale attività, - l'accesso alle procedure rende possibile la prestazione del servizio stesso.	I riconoscimenti sono unicamente impiegati per mantenere ed ulteriormente migliorare il livello qualitativo ed il profilo di efficienza del servizio /attività prestata al cliente.	<u>CESR – esempio XI e XII</u>
lett. b	3.1	Collocamento di OICR (fondi, fondi di fondi),	I Collocamento di SICAV, OICR	Commissione pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione sotto forma di un minor capitale investito nel rispettivo fondo (sia per i versamenti in un'unica soluzione sia per i piani di accumulazione) e retrocessa dal gestore collettivo al distributore.	La misura della commissione è diversa secondo il fondo collocato. Essa va da un min. di 0,00% ad un max del 4,00% sull'importo investito. Viene retrocessa <i>totalmente</i> alla BCC: 100%	R	BCC RISPARMIO&PREVIDE NZA SGR – AZIMUT – CASSA CENTRALE TRENTO	- la Banca ha messo a disposizione del cliente un più ampio range di prodotti, il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario, - la Banca assiste il cliente mediante la contestuale prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti, - costituisce la remunerazione del servizio di distribuzione del prodotto	cf. lett. b.1.1	<u>CESR - esempio IX</u> La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	3.2	Collocamento di OICR, (fondi, fondi di fondi e fondi pensione)	GESTIONE (O MANTENIMENTO)	La commissione di gestione è calcolata dal gestore sul valore complessivo netto dei Fondi secondo le metodologie adottate da ciascuna Società emittente. Tale commissione determina per il cliente un minor valore delle quote da lui possedute, essa viene in parte retrocessa dal gestore al distributore.	La misura della commissione è diversa secondo il fondo collocato. Essa va da un min di 0,20% ad un max di 2,10% dell'importo calcolato secondo le metodologie adottate da ciascun OICR. Viene retrocessa alla Bcc in una misura che va dal 50% al 70%.	R	BCC RISPARMIO&PREVIDE NZA SGR – AZIMUT – CASSA CENTRALE TRENTO	- la Banca mette a disposizione un costante aggiornamento professionale dei suoi dipendenti mediante l'erogazione di corsi di formazione interni ed esterni, - costituisce la remunerazione del servizio di distribuzione per l'assistenza che il distributore garantisce al cliente anche successivamente alla vendita, - assiste il cliente mediante la contestuale prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti	cf. lett. b.1.1	<u>CESR - esempio IX</u> La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	3.3	Collocamento di OICR, (fondi, fondi di fondi e, fondi pensione)	SOFT COMMISSION	Organizzazione di corsi, di incontri di formazione, aggiornamento professionale a favore del distributore finalizzati a fornire competenza e conoscenza dei prodotti alla Rete commerciale dello stesso; fornitura di ricerche e analisi finanziarie, call conference, inviti a convegni/roadshow; accessi informatici gratuiti a piattaforme elettroniche per l'inserimento delle operazioni e la consultazione delle posizioni in essere.	N/A	R	BCC RISPARMIO&PREVIDE NZA SGR – AZIMUT – CASSA CENTRALE TRENTO	- la formazione è volta ad accrescere la qualità del servizio di collocamento aumentando le competenze e le conoscenze del personale dedicato a tale attività, - l'accesso alle procedure rende possibile la prestazione del servizio stesso.	- i riconoscimenti sono unicamente impiegati per mantenere ed ulteriormente migliorare il profilo di efficienza del servizio /attività prestata al cliente, - le ricerche e analisi sono gratuiti e non vincolati al raggiungimento di volumi di negoziazione.	<u>CESR – esempio XI e XII</u>
	3.4	Collocamento di SICAV, OICR	Collocamento di SICAV, OICR	Commissione pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione sotto forma di un minor capitale investito nel rispettivo fondo (sia per i versamenti in un'unica soluzione sia per i piani di accumulazione) e retrocessa dal gestore collettivo al distributore.	La misura della commissione è diversa secondo l'OICR/SICAV collocato. Essa va da un min. di 0,00% ad un max del 5,00% sull'importo investito. Viene retrocessa <i>totalmente</i> alla BCC: 100%		BCC RISPARMIO&PREVIDENZA SGR e CASSA CENTRALE TRENTO (collocatori di: Schroder Invest. Manag. SA - Morgan Stanley Invest. Manag. Limited – JP Morgan Asser Managem. SaRL – BNP Paribas Asser Manag. – Franklin Templeton Internat. Services SA – Amundi SGRSpA – Pictet & CIE Europe SA – Banca Finnat Euramerica Spa – Etica SGR – Invesco Asset Manag. S.A. – Swiss & Global GAM – Raffaisan – Union Investment.)	- la Banca ha messo a disposizione del cliente un più ampio range di prodotti, il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario, - la Banca assiste il cliente mediante la contestuale prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti, - costituisce la remunerazione del servizio di distribuzione del prodotto	cf. lett. b.1.1	<u>CESR - esempio IX</u> La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto

lett. b	3.5	Collocamento di SICAV, OICR	GESTIONE (O MANTENIMENTO)	Commissione di mantenimento calcolata sul valore delle quote detenute dal cliente secondo le metodologie adottate da ciascun OICR. Tale commissione determina per il cliente un minor valore delle quote da lui possedute, essa viene in parte retrocessa al collocatore/distributore/subcollocatore.	La misura della commissione è diversa secondo l'OICR/SICAV collocato. Essa va da un min di 0,20% ad un max 3,30% del valore della quota. Viene retrocessa alla Bcc in misura che va dal 16% al 75%.	R	BCC RISPARMIO & PREVIDENZA SGR e CASSA CENTRALE TRENTO (collocatori di: Schroder Invest. Manag. Luxembourg SA - Morgan Stanley Invest. Manag. Limited - JP Morgan Asser Managem. SaRL - BNP Paribas Asser Manag. - Franklin Templeton Internat. Services SA - Amundi SGRSpA - Pictet & CIE Europe SA - Banca Fintat Euramerica Spa - Etica SGR - Invesco Asset Manag. S.A. - Swiss & Global GAM - Raffaisen - Union Investment.)	- la Banca ha messo a disposizione del cliente un più ampio range di prodotti, il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario, - la Banca mette a disposizione un costante aggiornamento professionale dei suoi dipendenti mediante l'erogazione di corsi di formazione interni ed esterni, - costituisce la remunerazione del servizio di distribuzione per l'assistenza che il distributore garantisce al cliente anche successivamente alla vendita, - la Banca assiste il cliente mediante la contestuale prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti.	cf. lett. b.1.1	CESR - esempio IX La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	4.1	Collocamento, (sottoscrizione titoli di stato mediante asta e collocamento diretto sul mercato (CCT, BTP, BTP Italia, CTZesclusi BOT)	COMM. COLLOCAMENTO	Retrocessione dello sconto applicato dal Tesoro	Permillare sul nominale collocato meno lo 0,01%.	R	MINISTERO DEL TESORO - ICCREA BANCA SPA	- la Banca ha messo a disposizione del cliente un più ampio range di prodotti, il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario, - costituisce la remunerazione del servizio di distribuzione del prodotto.	cf. lett. b.1.1	CESR - esempio IX La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	4.2	Collocamento di altri titoli italiani (azioni, obbligazioni)	COMM. COLLOCAMENTO	Retrocessione da Iccrea Banca Spa delle commissioni ricevute dall'emittente per la sottoscrizione di strumenti finanziari Italia, tali commissioni sono incluse nel prezzo pagato dal cliente per lo strumento finanziario ed esplicitate nei prospetti informativi relativi all'offerta al pubblico.	Permillare sul nominale collocato. La retrocessione alla BCC è variabile in funzione di ogni singolo collocamento e viene comunicata contestualmente all'operazione.	R	EMITTENTI STRUMENTI FINANZIARI TERZI - ICCREA BANCA SPA	- la Banca ha messo a disposizione del cliente un più ampio range di prodotti, il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario, - costituisce la remunerazione del servizio di distribuzione del prodotto.	cf. lett. b.1.1	CESR - esempio IX La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	4.3	Collocamento, sub-collocamento di altri titoli su Euromercato (azioni, obbligazioni)	COMM. COLLOCAMENTO	Retrocessione da Iccrea Banca Spa, nella partecipazione a Consorzi di collocamento, di parte dello sconto applicato al Lead Manager nel collocamento di titoli su euromercato. Tali commissioni sono incluse nel prezzo pagato dal cliente per lo strumento finanziario ed esplicitate nei prospetti informativi relativi all'offerta al pubblico.	Sconto sul prezzo di reoffer variabile di emissione in emissione. Consiste comunque in una percentuale sul valore dell'emissione (up-front) Esplicitata nel documento di offerta dello strumento	R	EMITTENTI STRUMENTI FINANZIARI TERZI - LEAD MANAGER - ICCREA BANCA SPA	- la Banca ha messo a disposizione del cliente un più ampio range di prodotti, il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario, - costituisce la remunerazione del servizio di distribuzione del prodotto.	cf. lett. b.1.1	CESR - esempio IX La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	4.4	Collocamento, titoli emessi da Iccrea Banca (obbligazioni, Covered Warrant Cap)	COMM. COLLOCAMENTO	Retrocessione della commissione di collocamento. Tale commissione è inclusa nel prezzo pagato dal cliente ed esplicitata nei prospetti informativi relativi all'offerta al pubblico.	La misura della commissione differisce a seconda dello strumento finanziario collocato. Consiste in una percentuale del valore nominale sottoscritto e assegnato. La commissione è esplicitata nelle condizioni definitive di offerta dello strumento.	R	ICCREA BANCA SPA	- la Banca ha messo a disposizione del cliente un più ampio range di prodotti, il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario, - costituisce la remunerazione del servizio di distribuzione del prodotto.	cf. lett. b.1.1	CESR - esempio IX La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
lett. b	5.1	Distribuzione del servizio ricezione e trasmissione di ordini prestatato da terzi mediante Trading on line	COMM. di NEGOZIAZIONE	Retrocessione alla Banca, da parte di Directa Sim di parte delle commissioni di intermediazione nette pagate dal cliente nell'utilizzo del servizio di negoziazione di Trading on line. Commissioni di intermediazione nette: commissioni incassate da Directa S.I.M.p.A. dai clienti della Banca o, nel caso di CW a commissione zero, dagli emittenti degli stessi, al netto degli oneri di trasmissione ordini, negoziazione come pagati all'intermediario negoziatore, compensazione, liquidazione e	Directa S.I.M.p.A. riconosce trimestralmente alla BCC la retrocessione di una percentuale delle commissioni nette generate dai clienti della BCC come segue: 1) 10% fino a € 10.000,00 di commissioni di intermediazione nette mensili. 2) 20% sull'importo di commissioni di intermediazione nette mensili eccedente la	R	DIRECTA SIM	- rappresenta la remunerazione per aver introdotto un nuovo cliente, - la Banca ha messo a disposizione del cliente un servizio di investimento prestatato da altri, permettendo al cliente di accedervi.	Sebbene la convenzione riconosca forme di remunerazione proporzionate alla quantità intermedia dai clienti, ad oggi la presenza di scaglioni risulta del tutto ininfluente rispetto all'effettiva richiesta di negoziazione avanzata dai clienti, poiché la Banca non può	CESR - esempio VI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta

				custodia.	somma al punto 1).				influenzare le scelte dei clienti che operano autonomamente tramite internet. L'interesse del cliente non è lesa dalla retrocessione in quanto non grava sul costo del servizio di cui usufruisce .
Letta	6.1	Consulenza base in materia di investimenti	PRESTAZIONE SERVIZIO INVESTIMENTO ADEGUATEZZA/COSULENZA SINGOLA OPERAZIONE	Commissione in relazione alla prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti su strumenti finanziari	La prestazione del servizio di consulenza base in materia di strumenti finanziari non è sottoposto ad alcuna commissione	R	CLIENTE	Ai fini degli Incentivi posto che non è applicata alcuna commissione sulla Consulenza base , tale fattispecie e non applicabile (cfr. lettera.a.1.1) Servizio gratuito.	
Letta	6.2	Consulenza di Portafoglio (c.d. consulenza avanzata) in materia di investimenti	PRESTAZIONE SERVIZIO DI INVESTIMENTO ADEGUATEZZA/COSULENZA DI PORTAGOLGIO	Commissione in relazione alla prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti su strumenti finanziari con riferimento all'intero portafoglio	La prestazione del servizio di consulenza di portafoglio in materia di strumenti finanziari è sottoposta ad una commissione espressa in percentuale su base annua, prelevabile con frequenza trimestrale, calcolata sul controvalore medio di periodo del portafoglio oggetto del servizio. La percentuale applicata (con importi minimi) è indicata nel contratto di consulenza avanzata vigente tempo per tempo. La commissione è al netto (<i>nel senso che si aggiunge</i>) delle commissioni di negoziazione dei titoli scambiati ed inseriti nel portafoglio. La quota percentuale presente nel portafoglio e allocata in fondi comuni di investimento (OICR non quotati) determina uno storno proporzionale della commissione applicata sul servizio di consulenza avanzata, fatto salvo il minimo comunque previsto.	R	CLIENTE	Ai fini degli Incentivi posto che è applicata la commissione sulla Consulenza di Portafoglio direttamente al Cliente tale fattispecie non è applicabile (cfr. lettera a.1.1). Tali commissioni risultano sempre legittime in quanto costituiscono la remunerazione diretta del servizio reso al cliente. Il servizio di Advisor svolto da Cassa Centrale Trento Spa è a titolo oneroso ed a carico della Banca di Pergola.	