



POLICY

RILEVAZIONE E GESTIONE DEGLI INCENTIVI

versione 7 del 19/12/2025

Approvazione: Consiglio di Amministrazione

Data di prima approvazione: 28/03/2008

Data di Aggiornamento: 19/12/2025

Aggiornamenti

Data Decorrenza	Note
28/03/2008	Adozione Policy
21/05/2012	Revisione
25/10/2012	Revisione/Aggiornamento
19/12/2014	Revisione e adeguamento al modello proposto dalla Federazione Piemonte, Valle d'Aosta e Liguria
12/02/2018	Revisione e adeguamento al modello proposto da ICCREA BANCA SpA
19/12/2018	Revisione e adeguamento alla normativa IDD sulla distribuzione dei prodotti assicurativi
19/12/2025	Revisione e aggiornamento

Sommario

1	Introduzione	4
1.1	Descrizione e scopo del documento	4
1.2	Contesto normativo e legale	4
2	Ambito di applicazione.....	5
2.1	Aree e attività cui si applica la Policy	5
2.2	Ruoli, responsabilità e altri soggetti coinvolti	6
3	Processo di identificazione e gestione degli incentivi.....	7
	<i>3.1 Caratteristiche e condizioni di ammissibilità degli incentivi.....</i>	<i>7</i>
	<i>a) Incentivi percepibili/erogabili.....</i>	<i>7</i>
	<i>b) Incentivi vietati.....</i>	<i>9</i>
	<i>3.2 Test di ammissibilità degli incentivi.....</i>	<i>9</i>
	<i>a) Inducement legittimi in sè.....</i>	<i>11</i>
	<i>b) Inducement legittimi con riserva.....</i>	<i>11</i>
	<i>3.3 Linee guida aggiuntive per la valutazione degli incentivi nella distribuzione dei prodotti di investimento a contenuto assicurativo</i>	<i>13</i>
	<i>3.4 CLASSIFICAZIONE E REGISTRO DEGLI INCENTIVI.....</i>	<i>14</i>
	<i>3.5 INDIVIDUAZIONE DELLE MODALITA' DI INNALZAMENTO DELLA QUALITA' DEL SERVIZIO</i>	<i>15</i>
	<i>3.6 INFORMATIVA ALLA CLIENTELA.....</i>	<i>15</i>
	<i>3.7 MONITORAGGIO.....</i>	<i>16</i>
4	MAPPATURA DEGLI INCENTIVI	17

5	INCENTIVI IN RELAZIONE ALLA RICERCA.....	18
----------	---	-----------

1 Introduzione

1.1 Descrizione e scopo del documento

La disciplina in tema di incentivi è volta a rafforzare la tutela degli investitori, minimizzando, per quanto possibile, i rischi a cui questi possono essere esposti per effetto di pagamenti e prestazioni non monetarie che gli intermediari eseguono o ricevono in relazione alla prestazione di servizi di investimento, di servizi accessori e del servizio di gestione collettiva. A livello comunitario, il legislatore ha disciplinato la materia degli incentivi, con riferimento ai servizi d'investimento, prima, nell'articolo 26 della direttiva di secondo livello 2006/73/CE, di esecuzione della direttiva MiFID I e, ora, nell'art. 24 della direttiva 2014/65/UE (c.d. MiFID II). Tra le principali novità introdotte dalla nuova MiFID II, al fine di perseguire l'obiettivo di incrementare la trasparenza nei confronti della clientela, il legislatore comunitario ha inteso, da un lato, limitare ulteriormente la possibilità delle imprese che prestano i servizi d'investimento a maggior valore aggiunto (gestione di portafogli e consulenza su base indipendente) di percepire incentivi da parte di terzi, dall'altro, ha rafforzato il criterio dell'innalzamento della qualità del servizio previsto per il vaglio di ammissibilità dell'incentivo pagato o ricevuto a/da terzi. L'obiettivo del presente documento consiste nel formalizzare le linee guida attraverso cui la Banca perviene alla rilevazione e gestione degli eventuali incentivi pagati/percepiti nel corso della prestazione dei servizi di investimento e/o accessori. La presente Politica (di seguito anche "Policy"), resa accessibile a tutto il personale della Banca, è altresì disponibile per la consultazione a tutti gli interessati al processo di erogazione dei servizi di investimento nell'intranet aziendale.

1.2 Contesto normativo e legale

- Direttiva 2014/65/ue (MIFID II) Markets In Financial Instruments Directive – Relativa ai mercati degli strumenti finanziari e che modifica la Direttiva 2002/92/CE e la Direttiva 2011/61/UE.
- D. lgs. 58/1998 Testo unico delle disposizioni in materia di intermediazione finanziaria.

- Direttiva 2006/73/CE recante modalità di esecuzione della direttiva 2004/39/CE del Parlamento Europeo e del Consiglio per quanto riguarda i requisiti di organizzazione e le condizioni di esercizio dell'attività delle imprese di investimento.
- Regolamento Delegato (UE) 2017/565 integra la Direttiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo e del Consiglio per quanto riguarda i requisiti organizzativi e le condizioni di esercizio dell'attività delle imprese di investimento e le definizioni di taluni termini ai fini di detta direttiva.
- Direttiva Delegata (ue) 2017/593 integra la Direttiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo e del Consiglio per quanto riguarda la salvaguardia degli strumenti finanziari e dei fondi dei clienti, gli obblighi di governance dei prodotti e le regole applicabili per la fornitura o ricezione di onorari, commissioni o benefici monetari o non monetari.
- Delibera Consob n. 20307 del 15 febbraio 2018 e succ. mod. regolamento intermediari recante norme di attuazione del decreto legislativo 24 febbraio 1998, n. 58 in materia di intermediari.
- Final report ESMA's technical advice to the commission on mifid ii and mifir consulenza tecnica alla commissione su MIFID II e MIFIR.
- Orientamenti ESMA 35-43-3565 orientamenti relativi a taluni aspetti dei requisiti in materia di retribuzione della MIFID II.
- Regolamento n. 40 IVASS del 2 agosto 2018 Modificato e integrato dai Provvedimenti IVASS n. 97/2020, n. 128/2023, n. 131/2023, n. 134/2023 e n. 147/2024 Regolamento recante disposizioni in materia di distribuzione assicurativa e riassicurativa.

2 Ambito di applicazione

2.1 Aree e attività cui si applica la Policy

Nell'ambito dei servizi di investimento offerti e dell'attività di distribuzione di prodotti assicurativi Solution Bank (di seguito "la Banca") in conformità con quanto disciplinato dalla Direttiva 2014/65/UE (di seguito anche "MiFID II"), della Direttiva Delegata UE 2017/593 (di seguito anche "Direttiva Delegata"), dal Final Report ESMA del 19 dicembre 2014 n. 1569 e al Titolo V, Parte II Libro III del Regolamento Intermediari adottato con delibera Consob n. 20307 del 15 febbraio 2018 e successivi aggiornamenti (di seguito anche "Regolamento Intermediari"), dalla Direttiva UE/97/2016, dal Regolamento Delegato UE 2017/2359, dal Codice delle Assicurazioni Private (Decreto Legislativo 7 settembre 2005, n. 209) e dal Regolamento IVASS n. 40/2018, adotta la seguente Politica in materia di incentivi. La presente Policy descrive:

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

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

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

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/distribuzione dei prodotti assicurativi, anche in assenza di puntuali procedure interne e mansionari.

Al fine di assicurare presso tutti gli interessati alla prestazione dei servizi di investimento e alla distribuzione dei prodotti assicurativi una capillare diffusione e conoscenza dei principi e degli indirizzi adottati dalla Banca, i documenti in questione vengono recepiti ed ufficializzati nei modi d'uso mediante regolamento interno e ordini di servizio.

2.2 Ruoli, responsabilità e altri soggetti coinvolti

La Banca, al fine di garantire l'adempimento degli obblighi di correttezza e trasparenza nei confronti della clientela, ha individuato le principali Unità Organizzative/Organi Aziendali a vario titolo coinvolti nel processo di identificazione e gestione degli incentivi che caratterizzano la prestazione dei servizi di investimento e dei servizi accessori.

Consiglio di Amministrazione

- è responsabile dell'approvazione della presente *Policy* in materia di gestione degli incentivi in relazione alla prestazione dei servizi di investimento e dei suoi successivi aggiornamenti;
- approva la mappatura degli incentivi.

Amministratore Delegato

- assicura l'attuazione della *Policy* e delle misure organizzative previste.

Comitato Nuovi Prodotti, Mercati e Reti Terze

- valuta e approva il pricing applicabile a ciascun servizio e prodotto di investimento.

Ufficio Compliance

- ha il compito di fornire il supporto consulenziale e l'assistenza necessaria alla corretta definizione degli assetti commissionali, al fine di assicurarne nel continuo la conformità rispetto alle disposizioni regolamentari;
- 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, oltre che nella distribuzione dei prodotti assicurativi;
- 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;
- predisporre e aggiorna con l'Ufficio Prodotti d'investimento la mappatura degli eventuali incentivi in relazione ai servizi di investimento prestati dalla Banca allegata alla presente *Policy*, in cui sono identificate e classificate le diverse tipologie di onorari, commissioni e benefici non monetari ammessi.

Ufficio Prodotti d'investimento

- definisce il pricing e l'assetto commissionale dei prodotti/servizi offerti alla clientela in materia di servizi di investimento da proporre al Comitato Nuovi Prodotti, Mercati e Reti Terze per l'approvazione;
- invia all'Ufficio Compliance le analisi effettuate su eventuali incentivi al fine di poter procedere con il test di ammissibilità;
- aggiorna il Registro degli Incentivi nel quale viene tenuta traccia di tutti gli incentivi eventualmente percepiti/pagati;
- predisporre e aggiorna con l'Ufficio Compliance la mappatura degli eventuali incentivi in relazione ai servizi di investimento prestati dalla Banca allegata alla presente Policy, in cui sono identificate e classificate le diverse tipologie di onorari, commissioni e benefici non monetari ammessi.

Ufficio Affari legali e societari

- cura dal punto di vista legale la predisposizione/aggiornamento di eventuali accordi commerciali.

3 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 nella distribuzione dei prodotti assicurativi, individuando le modalità per garantirne l'ammissibilità.

3.1 Caratteristiche e condizioni di ammissibilità degli incentivi

L'Ufficio Prodotti investimento con il supporto dell'Ufficio Compliance svolge l'analisi degli incentivi previsti negli accordi commerciali, applicando le regole e i criteri di seguito illustrati.

Con l'espressione "incentivi" si intende l'insieme dei compensi, le commissioni e i benefici non monetari ricevuti o corrisposti dagli intermediari o soggetti Terzi in relazione alla prestazione dei servizi di investimento erogati dalla Banca. Ai sensi della normativa vigente¹, qualora la Banca riceva/paghi onorari, commissioni e benefici monetari o non monetari, è richiesto l'obbligo di comunicare ai propri clienti, prima della prestazione del servizio di investimento o del servizio accessorio la natura e l'importo degli stessi e le relative modalità di calcolo.

Gli incentivi sopra descritti possono consistere sia in prestazioni di carattere monetario (pagamento di provvigioni, commissioni, 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 Banca individua le categorie degli incentivi che sono ammesse e quelle non ammesse alla luce delle disposizioni emanate dalla Direttiva Delegata e dal Regolamento Intermediari.

a) Incentivi percepibili/erogabili

¹ Articolo 24, paragrafo 9, secondo comma della MiFID II, articolo 11, paragrafo 5 della Direttiva Delegata

La Banca, ai sensi dell'art. 52 comma 1, lettera a) e dell'art.53, comma 1 lettera a) del Regolamento Intermediari, può, per i servizi diversi dalla gestione di portafogli, percepire/erogare compensi o commissioni e benefici non monetari solo qualora siano soddisfatte tutte le seguenti condizioni:

a) sono giustificati dalla prestazione di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il cliente, proporzionale al livello di incentivi ricevuti, come:

i) la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti unitamente all'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati, che includa un numero appropriato di fornitori terzi di prodotti che non hanno stretti legami con l'impresa di investimento;

ii) la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti in combinazione o con l'offerta al cliente, almeno su base annuale, della valutazione del persistere dell'adeguatezza degli strumenti finanziari in cui il cliente ha investito, o con un altro servizio continuativo in grado di costituire un valore per il cliente come la consulenza sull'asset allocation ottimale;

iii) l'accesso, a un prezzo competitivo, a una vasta gamma di strumenti finanziari che possano soddisfare le esigenze dei clienti, compreso un numero adeguato di strumenti di fornitori terzi di prodotti che non hanno legami stretti con l'impresa di investimento, 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 ed oneri collegati agli strumenti finanziari;

b) non offrono vantaggi diretti all'impresa beneficiaria, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato.

c) sono giustificati dalla garanzia di un beneficio continuativo per il cliente interessato, in relazione a un incentivo continuativo.

La Banca può quindi percepire/pagare nell'ambito della prestazione di servizi alla clientela, nei limiti dei principi di ammissibilità di cui ai punti precedenti, i seguenti incentivi:

- commissioni pagate direttamente dal/al cliente per il servizio prestato dalla Banca. La Banca, dunque, in relazione alla prestazione del servizio al cliente, può percepire/pagare dei compensi, commissioni o prestazioni non monetarie da/a clienti (es. commissioni di negoziazione, di gestione, viaggi premi riconosciuti a determinati clienti). Deve esistere quindi una stretta connessione tra il cliente e l'incentivo percepito/erogato dalla Banca.
- commissioni pagate da un terzo che agisce per conto del cliente (es. commercialista, avvocato, ecc.), mediante delega da questi rilasciata. Tale delega deve intendersi come specifica e separata istruzione di pagamento della commissione per la prestazione del servizio prestato dalla Banca al cliente delegante;
- pagamenti che pur provenienti da terzi siano strettamente e necessariamente connessi con la prestazione del servizio al cliente (es. commissioni di cambio e regolamento, prelievi obbligatori, spese di custodia, spese legali, ecc.). Tali compensi sono ammessi nella misura in cui siano necessari per la prestazione del servizio e non siano in contrasto con il dovere della Banca di agire in modo onesto equo e professionale.

Nell'ambito della prestazione del servizio di gestione di portafogli² art 54 del Regolamento Intermediari gli incentivi non sono ammessi e se del caso devono essere restituiti al cliente. Possono invece essere considerati ammissibili in via residuale i seguenti benefici non monetari di minore entità art 54 (comma 3 del Regolamento Intermediari):

- informazioni o documentazione relativa ad uno strumento finanziario o a un servizio di investimento di natura generica o personalizzata in funzione di uno specifico cliente;
- materiale scritto da terzi, commissionato e pagato da un emittente societario o da un emittente potenziale per promuovere una nuova emissione della società o quando il Gruppo il soggetto terzo è impegnato contrattualmente e pagato dall'emittente per produrre tale materiale in via continuativa, a condizione che il rapporto sia chiaramente documentato nel materiale e quest'ultimo sia messo a disposizione di qualsiasi intermediario che desideri riceverlo o del pubblico generale nello stesso momento;
- partecipazione a convegni, seminari e altri eventi formativi;
- ospitalità di un valore de minimis ragionevole, come cibi e bevande nel corso di un incontro di lavoro o di una conferenza, seminario o altri eventi di formazione.

b) Incentivi vietati

La Banca non ammette siano percepiti/erogati forme di incentivi provenienti/pagati da Terze Parti che inducano la Banca ad agire in modo diverso rispetto al fine di servire al meglio gli interessi del cliente e qualora sussista il rischio che la percezione di un incentivo modifichi il comportamento della Banca stessa rispetto all'obbligo di agire in modo onesto, equo, e professionale nel migliore interesse del cliente. In generale, la Banca evita di adottare pratiche e disposizioni in materia di compensi che siano contrarie al dovere di agire nel miglior interesse dei contraenti. La Banca considera un onorario, commissione o beneficio non monetario inaccettabile qualora la prestazione dei servizi pertinenti al cliente sia falsata o distorta a causa degli stessi. La Banca non ammette incentivi monetari e non monetari per la vendita di propri prodotti e non percepisce remunerazioni, sconti o benefici non monetari per il fatto di canalizzare gli ordini verso una particolare sede di negoziazione o di esecuzione, che violino le norme sui conflitti di interesse o sugli incentivi. A titolo di esempio sono sicuramente vietati:

- gli incentivi, tra cui la retrocessione di commissioni, in favore della Banca legati al raggiungimento di determinati volumi d'affari;
- la percezione nello svolgimento del servizio di gestione di portafogli di pagamenti provenienti dall'intermediario negoziatore ovvero da emittenti di strumenti inseriti nei portafogli gestiti, salvo che tali incentivi non siano riaccreditati ai clienti;
- i compensi, commissioni o benefici non monetari qualora la prestazione dei servizi al cliente sia distorta o influenzata negativamente a causa del compenso, della commissione o del beneficio non monetario.

3.2 Test di ammissibilità degli incentivi

² Art. 12 paragrafo 3 Direttiva Delegata n. 593/2017

Gli incentivi possono consistere sia in prestazioni di carattere monetario, c.d. hard fee (pagamento di provvigioni, commissioni, compensi), sia in prestazioni non monetarie, quali servizi o beni ricevuti dall'intermediario da terzi o dall'intermediario forniti a terzi c.d. soft fee (a titolo esemplificativo e non esaustivo, biglietti aereo o treno per viaggi, apparecchiature tecnologiche, pernottamenti).

Di seguito si descrive in sintesi il processo da seguire al fine di garantire il rispetto dell'obbligo di non percepire e/o pagare compensi e commissioni in denaro - c.d. hard fee – ovvero benefit non monetari - c.d. soft fee - che violano le disposizioni normative. Prima della formalizzazione di accordi commerciali/convenzioni con Società prodotto o Entità terze, e nel corso della strutturazione/individuazione di nuovi prodotti o commissioni/compensi, l'Ufficio prodotti d'investimento, provvederà a:

- verificare la natura delle eventuali competenze/commissioni da ricevere o da pagare;
- formalizzare le circostanze a fronte delle quali dette competenze vengono corrisposte;
- analizzare la correlazione delle competenze in argomento, rispetto a servizi di investimento e/o accessori prestati al cliente;
- inviare all'Ufficio Compliance le analisi effettuate per il test di ammissibilità degli inducements, al fine di verificare la legittimità degli incentivi previsti nell'accordo.

In particolare, il test di ammissibilità è condotto al fine di verificare che compensi, commissioni o benefici non monetari:

- determinino un incremento della qualità del servizio reso al cliente;
- non ostacolino l'obbligo di servire al meglio gli interessi del cliente.

A tale riguardo ai fini del test di ammissibilità oltre ai criteri minimi introdotti dalla normativa dovrà considerare i seguenti fattori finalizzati all'accrescimento del servizio reso al cliente:

- le eventuali maggiori prestazioni rese dall'intermediario al cliente (preferibilmente risultanti da specifici obblighi contrattuali di cura e assistenza dell'investitore), volte ad arricchire e migliorare il contenuto tipico e necessitato di un servizio (assistenza post-vendita data al cliente). L'assistenza post-vendita data al cliente dalla Banca è assicurata da:
 - assistenza telefonica dedicata alla clientela di carattere commerciale e finanziario sui Fondi Collocati dalla Banca allo scopo di verificare l'andamento degli stessi;
 - un'informativa periodica, di norma semestrale, inviata alla clientela;
 - incontri formativi di carattere finanziario, tecnico e commerciale effettuati dalle Società Prodotto con l'intervento degli addetti titoli della Banca allo scopo di illustrare la composizione degli investimenti e l'andamento nel tempo degli stessi;
 - un'informativa periodica, di norma mensile, inviata alla Rete e disponibile, su richiesta, dalla clientela.
- un catalogo di strumenti finanziari e di Società Prodotto (SGR, Sicav, Compagnie assicurative) sempre più ampio e differenziato ovvero l'impegno dell'intermediario nella ricerca di un più ampio novero di prodotti da mettere a disposizione dei clienti, anche sulla base di accordi di collocamento con una pluralità di emittenti.
- l'offerta di valutazione dell'adeguatezza nel continuo degli strumenti finanziari in cui il cliente ha investito.
- l'effettiva destinazione dei pagamenti di terzi (a titolo di esempio, un beneficio monetario diretto del cliente, in termini di accredito delle somme ovvero di integrale mancato addebito di commissioni, costituisce una situazione favorevolmente valutabile). Pertanto, la struttura degli incentivi (es. le retrocessioni di commissioni da parte di società prodotto) per essere considerata legittima, deve:
 - essere in grado di migliorare la qualità del servizio offerto ai risparmiatori.

Il test di ammissibilità dell'inducement deve essere effettuato analizzando ogni tipologia di incentivo rilevata. Inizialmente è necessario individuare gli incentivi "legittimi in sé", per poi valutare se gli incentivi possono rientrare nella categoria degli incentivi "legittimi con riserva" oppure sono da considerare "inducement non ammissibili".

Qualora gli incentivi siano ritenuti "legittimi in sé", la proposta è sottoposta dall'Ufficio prodotti d'investimento al Comitato nuovi prodotti e reti terze e conseguentemente all'approvazione del Consiglio di Amministrazione. Qualora dagli esiti del test condotto, invece, emerga che gli incentivi pagati/percepiti sono da considerare "legittimi con riserva" o "non ammissibili", l'Ufficio prodotti d'investimento, in conformità con la normativa vigente, dovrà procedere con la revisione dell'impianto commissionale definito ovvero dovrà richiedere alla società prodotto di modificare quanto previsto dalla convenzione di collocamento.

a) Inducement legittimi in sé

Ai sensi dell'art. 52 del Regolamento Intermediari gli incentivi sono da considerare "legittimi in sé" se risulta rispettata almeno una delle seguenti condizioni:

- fee pagata/ricevuta direttamente al/dal cliente: se i compensi, commissioni e/o benefici non monetari sono pagati/ricevuti direttamente al/dal cliente (o da una persona che agisce per conto del cliente), tali fattispecie sono ammesse e non necessitano della dimostrazione di sussistenza di ulteriori condizioni;
- proper fees pagate dai clienti alla Banca: se i compensi, commissioni e/o benefici non monetari rientrano nella categoria delle proper fees, tali fattispecie sono ammesse e non necessitano della dimostrazione di sussistenza di ulteriori condizioni qualora soddisfino i seguenti requisiti richiesti dalla normativa esterna di riferimento:
 - permettono o sono necessari alla prestazione del servizio di investimento o accessorio;
 - hanno natura tale da escludere la possibilità di dare origine a conflitti di interesse e/o di porsi in contrasto con il dovere generale della Banca di agire onestamente, professionalmente e di tutelare al meglio gli interessi del Cliente.

A titolo esemplificativo e non esaustivo, sono proposti di seguito alcuni esempi di incentivi considerabili proper fees:

- costi di custodia;
- competenze di regolamento e cambio;
- prelievi obbligatori o competenze legali;
- pagamenti per lo svolgimento del servizio di investimento (o di parte di esso) dato o ricevuto in outsourcing;
- pagamento di imposte.

b) Inducement legittimi con riserva

I compensi, commissioni e/o i benefici non monetari pagati/forniti a/da un terzo, ai sensi dell'art. 53 del Regolamento Intermediari, sono da considerare ammissibili solo se vengono soddisfatte le seguenti condizioni:

- qualità del servizio offerto: l'incentivo deve essere finalizzato ad accrescere la qualità del servizio fornito al cliente, anche attraverso maggiori prestazioni rese dall'intermediario al cliente (ad esempio risultanti da specifici obblighi contrattuali di cura e assistenza dell'investitore), volte ad arricchire ed a migliorare il contenuto tipico di un servizio d'investimento/accessorio;
- disclosure nei confronti del cliente: gli incentivi devono essere comunicati al cliente, mediante apposita

informativa ex ante e mediante la documentazione precontrattuale e contrattuale da parte del personale addetto alla prestazione dei servizi di investimento, in modo completo, accurato e comprensibile, prima della prestazione del servizio. La comunicazione riguarda l'esistenza, la natura, l'importo ovvero, qualora non possa essere accertato, il metodo di calcolo degli incentivi (cfr. paragrafo 2.8). Nel caso di incentivi continuativi, vengono comunicati singolarmente ai clienti per il tramite dei sistemi Cedacri (rendicontazione ex post), almeno una volta l'anno, l'importo effettivo dei pagamenti o benefici ricevuti o pagati. I benefici non monetari di minore entità possono essere descritti in modo generico;

- assenza di conflitti d'interesse: gli incentivi non devono ostacolare l'adempimento, da parte della Banca dell'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse del cliente ovvero non devono offrire vantaggi diretti alla Banca che riceve gli incentivi, agli azionisti o dipendenti dello stesso, senza apportare beneficio tangibile per il cliente.

Di seguito si propongono alcune linee guida propedeutiche all'effettuazione del test di ammissibilità dei c.d. inducements, con particolare riferimento al requisito dell'accrescimento della qualità del servizio offerto al Cliente, nonché all'obbligo di servire al meglio gli interessi degli stessi:

- accrescimento della qualità del servizio offerto: il requisito dell'accrescimento della qualità del servizio per il cliente, può essere riscontrato qualora la Banca soddisfi tutte le seguenti condizioni:
 - a) prestazione al cliente di un servizio aggiuntivo o di livello superiore ad ogni modo proporzionale rispetto agli incentivi ricevuti, attraverso:
 - abbinamento del servizio di consulenza in materia di investimenti unitamente all'accesso ad una vasta gamma di adeguati strumenti finanziari che includa un numero appropriato di strumenti di soggetti terzi che non abbiano stretti legami con l'intermediario;
 - una valutazione periodica - almeno su base annua - volta a verificare la persistenza dell'adeguatezza degli strumenti finanziari raccomandati o altri servizi nel continuo che producano un valore aggiunto per il cliente (es. consulenza con approccio di portafoglio che punta nel continuo ad ottimizzare la composizione del portafoglio tramite raccomandazioni di asset allocation ottimali);
 - l'accesso ad un'ampia gamma di strumenti finanziari di terzi che includono un numero appropriato di prodotti emessi da case terze, non aventi legami stretti con l'impresa di investimento, unitamente a:
 - strumenti a valore aggiunto, quali strumenti di informazione oggettivi che assistono la clientela nell'adozione delle decisioni di investimento o consentono al medesimo di monitorare, modellare e regolare la gamma di strumenti finanziari in cui ha investito;
 - rendiconti periodici sulla performance, nonché su costi e oneri connessi agli strumenti finanziari;
 - l'aumento delle competenze e conoscenze del personale di cui si avvale la Banca per la prestazione dei servizi (un servizio di "qualità" presuppone un costante aggiornamento rispetto ai prodotti offerti, che è sì dovuto, ma che deve trovare comunque una qualche forma di remunerazione);
 - assistenza di supporto alla clientela nella fase di post-vendita;

- b) non offrono vantaggi diretti all'intermediario che riceve gli incentivi, agli azionisti o dipendenti dello stesso, senza apportare beneficio tangibile per il cliente;
- c) gli incentivi percepiti o pagati su base continuativa sono giustificati dalla presenza di un beneficio continuativo per il cliente.

La Banca, in coerenza con quanto previsto dall'ESMA, individua in via preventiva (a mezzo lista non esaustiva), talune circostanze e fattispecie che non soddisfano il requisito di accrescimento del servizio offerto alla clientela. In tali fattispecie vi rientrano i casi in cui:

- il beneficio monetario o non monetario non sia giustificato dalla prestazione di un servizio aggiuntivo, o da un maggior livello di servizio per la clientela, ovvero che gli stessi non siano proporzionali al livello degli incentivi ricevuti dalla clientela;
- l'incentivo percepito avvantaggi direttamente la Banca, i suoi azionisti o dipendenti senza un beneficio tangibile per la clientela;
- l'incentivo percepito in via continuativa non è giustificato con un vantaggio costante da parte della clientela.

Con riferimento al criterio inerente all'attività di supporto alla clientela nel post-vendita, la Banca accetta esclusivamente accordi commerciali nei quali sia prevista esplicitamente un'attività di assistenza post vendita e/o di consulenza in capo al soggetto distributore a fronte della percezione da parte della società terza di una parte delle commissioni di gestione pagate dal Cliente.

Infine, si precisa come la Banca non percepisce remunerazioni, sconti o benefici non monetari canalizzando gli ordini verso una particolare sede di negoziazione o di esecuzione, nel rispetto delle norme in materia di conflitto di interessi;

- servire al meglio gli interessi del cliente: in tale ambito la percezione di tali compensi non deve ostacolare l'adempimento da parte della Banca di servire al meglio gli interessi del Cliente, che può essere riscontrato:
 - nella verifica preventiva di conformità, a cura dell'Ufficio Compliance, in fase di lancio dei prodotti/servizi offerti;
 - nella valutazione della struttura commissionale e della relativa "disclosure" da dare ai clienti;
 - adozione della Policy sulla gestione dei Conflitti di Interesse e divulgazione al personale interessato delle istruzioni operative volte al rigoroso rispetto della Policy stessa;
 - formalizzazione di procedure operative finalizzate al rispetto delle regole di comportamento.

3.3 Linee guida aggiuntive per la valutazione degli incentivi nella distribuzione dei prodotti di investimento a contenuto assicurativo

Con particolare riferimento ai prodotti di investimento a contenuto assicurativo, la Banca valuta regolarmente se un incentivo o uno schema di incentivazione possa avere una ripercussione negativa sulla qualità del servizio prestato al cliente tramite l'analisi di una serie di fattori rilevanti.

La suddetta analisi considera i seguenti fattori:

- se un incentivo o uno schema di incentivazione possa indurre la Banca ad offrire un particolare prodotto o servizio assicurativo al cliente malgrado il fatto che la Banca sia in grado di offrire un prodotto o servizio assicurativo diverso che soddisfi maggiormente la necessità del cliente (ad esempio, in termini di costi, durata temporale, esigenza e bisogno assicurativo rilevato attraverso l'apposito questionario) ;
- se l'incentivo o lo schema di incentivazione si basi solo o principalmente su criteri quantitativi

commerciali o se prenda in considerazione criteri qualitativi adeguati, che riflettono la qualità dei servizi forniti ai clienti e la soddisfazione del cliente (ad esempio, tramite servizi di customer satisfaction, analisi del tasso dei reclami, etc);

- il valore dell'incentivo versato o percepito in relazione al valore del prodotto e dei servizi forniti;
- se l'incentivo sia interamente o principalmente versato al momento della conclusione del contratto di assicurazione o se si estenda a tutta la durata del contratto;
- l'esistenza di un meccanismo adeguato per richiedere il rimborso dell'incentivo nel caso in cui il prodotto si estingua anticipatamente o venga riscattato in anticipo o nel caso in cui gli interessi del cliente siano stati lesi;
- l'esistenza di qualsiasi forma di soglia variabile o contingente o qualsiasi altro tipo di acceleratore di valore che venga sbloccato dal raggiungimento di un obiettivo che si basi sul volume o sul valore delle vendite e che determina la distribuzione di un determinato specifico prodotto assicurativo rispetto ad altri presenti a catalogo. In tal caso occorre valutare, a titolo esemplificativo e non esaustivo, l'esistenza di prodotti "equivalenti" da poter offrire al cliente e a minor costo per lo stesso, la corrispondenza tra le caratteristiche del prodotto e l'esigenza/ bisogno assicurativo del cliente.

3.4 CLASSIFICAZIONE E REGISTRO DEGLI INCENTIVI

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

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

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

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

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

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

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

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

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

L'Ufficio prodotti d'investimento verifica la legittima ammissibilità degli accordi commerciali e distributivi in corso di stipula 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.

L'Ufficio prodotti d'investimento propone al Comitato Nuovi Prodotti, Mercati e Reti Terze la stipula di accordi commerciali e distributivi dopo aver verificato l'ammissibilità degli incentivi e riferendo formalmente circa gli elementi volti ad accrescere la qualità del servizio, eventualmente accompagnando la proposta con l'indicazione delle misure di gestione per garantire il miglioramento del servizio prestato.

L'Ufficio prodotti d'investimento ha l'obbligo di segnalare al Comitato Nuovi Prodotti, Mercati e Reti Terze le fattispecie di incentivi di dubbia legittimità, laddove non sia possibile dimostrare l'effettivo miglioramento della qualità del servizio reso ed il non impedimento ai doveri di agire nel migliore interesse del cliente.

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

Infine, nel rispetto del principio della massima trasparenza possibile nei confronti della clientela, la Banca si impegna a garantire un adeguato livello di *disclosure* su tutte le commissioni caratterizzanti i servizi di investimento e accessori prestati.

3.6 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, con riferimento alla prestazione dei servizi di investimento:

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

Con riferimento invece ai prodotti assicurativi, ai sensi dell'articolo 57 del Regolamento IVASS n. 40/2018, la Banca comunica al contraente le informazioni riguardanti il compenso percepito al contratto distribuito. In particolare, viene comunicata la natura del compenso ricevuto in relazione al contratto distribuito, precisando se il compenso percepito consiste in:

- a) un onorario corrisposto direttamente dal cliente;
- b) una commissione inclusa nel premio assicurativo;
- c) altri tipi di compensi, compresi i benefici economici di qualsiasi tipo offerti o ricevuti in virtù dell'intermediazione effettuata;
- d) una combinazione dei compensi di cui alle lettere a), b), e c).

Tali informazioni sono fornite al contraente prima della conclusione del contratto nell'ambito dell'informativa precontrattuale e ogni qual volta il contraente effettui pagamenti diversi dai premi in corso e dai pagamenti programmati già previsti nel contratto concluso.

3.7 MONITORAGGIO

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

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

Al fine di garantire l'efficace gestione degli incentivi, l'Ufficio Compliance provvede ad effettuare un'attività di monitoraggio, volta a verificare la legittimità delle commissioni attraverso il presidio del processo di rilevazione e gestione delle stesse, in particolare:

- monitorando l'osservanza e la corretta applicazione delle procedure e delle misure organizzative poste a

presidio della effettiva legittimità del sistema di incentivi adottato;

- verificando che la mappatura degli inducements sia sempre aggiornata.

L'Ufficio Compliance, inoltre, ha il compito di riferire agli Organi Aziendali:

- ogniqualvolta ritenuto opportuno, nel caso di rilevazione di sistemi di incentivazione non legittimi, proponendo le misure da adottare per ripristinare la conformità;
- almeno su base annua sulle attività effettuate in materia.

Spetterà all'Organo con Funzione di Supervisione Strategica dare attuazione alle misure correttive ritenute più opportune tenendo conto delle proposte avanzate dalla Funzione Compliance.

4 MAPPATURA DEGLI INCENTIVI

L'Ufficio Prodotti d'Investimento della Banca predispone e aggiorna, con il supporto dell'Ufficio Compliance una mappatura degli incentivi (vedi Allegato "Mappatura incentivi") con l'obiettivo di individuare, a fronte dei servizi di investimento prestati, le eventuali e ipotetiche tipologie di incentivi percepiti/pagati, riportando all'interno della mappatura la corrispondente descrizione delle fattispecie.

Gli incentivi sono classificati in base alle due tipologie previste rispettivamente dagli artt. 52 e 53 del Regolamento Intermediari

- sono considerati "incentivi legittimi in sé" commissioni o prestazioni non monetarie percepite o fornite dalla Banca da/a un cliente in relazione alla prestazione di un servizio di investimento o accessorio (intervengono direttamente tra la Banca e il cliente);
- sono considerati "incentivi legittimi con riserva" commissioni o prestazioni non monetarie pagate/fornite a/da un terzo, non riconducibili al punto precedente. Queste, ad eccezione dei servizi di gestione dei portafogli e di consulenza in materia di investimenti, sono legittime solo se:
 - accrescono la qualità del servizio fornito al cliente;
 - non ostacolano il dovere di servire al meglio gli interessi dei clienti.

Nello svolgimento dell'attività di mappatura, la Banca tiene conto dei principi e regole sancite dalla Direttiva Delegata (UE) 2017/593", al fine di testarne l'ammissibilità e di individuare le possibili misure di gestione con riferimento alle commissioni considerate "critiche".

I servizi di investimento ed accessori considerati dalla Banca nel proprio perimetro di analisi, al momento della stesura della presente Policy, sono i seguenti:

- Ricezione e trasmissione di ordini;
- Negoziazione per conto proprio;
- Collocamento senza assunzione a fermo né assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente;
- Servizio di consulenza in materia di investimenti, nonché il servizio accessorio di custodia e amministrazione di strumenti finanziari.

In particolare, nello svolgimento dell'attività di identificazione degli incentivi, la Banca si basa sui seguenti elementi:

- il servizio di investimento o accessorio a fronte del quale gli incentivi sono pagati o ricevuti;
- la tipologia e la descrizione di onorari, commissioni e benefici non monetari;
- il metodo di calcolo;
- se la commissione è ricevuta o pagata da parte della clientela a favore della Banca, o se la commissione è non applicabile in quanto attualmente non prevista dalla Banca;

- i soggetti coinvolti nell'operazione.

Infine, in relazione al comma 2, art. 53 del Regolamento Intermediari, sono da considerarsi inammissibili gli incentivi, qualora la prestazione del servizio al cliente sia distorta o influenzata a causa del compenso, della commissione o del beneficio non monetario.

5 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:
 - 1 il conto di pagamento per la ricerca è finanziato da uno specifico onere per la ricerca a carico del cliente;
 - 2 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;
 - 3 la Banca è ritenuta responsabile del conto di pagamento per la ricerca;
 - 4 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.

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

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

Servizio di investimento / Attività di intermediazione	Descrizione Commissione/compenso	Tipologia di Incentivo	Ricevuta Pagata R/P	Natura dell'incentivo Monetario S/N	Entità degli incentivi non monetari	Importo/ Metodo di calcolo	Test Ammissibilità Accrescimento della qualità del servizio e interesse per il cliente
OICR	Commissioni sottoscrizione	una tantum	R	S		Commissione pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione sotto forma di un minor capitale investito nel rispettivo fondo. La misura della commissione è diversa secondo il fondo scelto. Essa va da un min. di 0% ad un max del 5,75% sull'importo investito, derogabile fino al 100% in base alle autonomie operative tempo per tempo vigenti. Viene retrocessa totalmente al 100% a SB.	a) fornitura di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il relativo cliente : - prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati, tra cui strumenti di fornitori terzi di prodotti che non hanno legami stretti con la Banca; - valutazione adeguatezza periodica; - l'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari, fornitura di strumenti a valore aggiunto come gli strumenti di informazioni oggettive, fornitura di relazioni periodiche sulla performance e i costi e oneri collegati. b) assenza di benefici diretti alla Banca, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato
OICR	Commissioni di gestione	on going	R	S		E' calcolata sul valore delle quote detenute dal cliente secondo le metodologie adottate da ciascun OICR. Tale commissione determina per il cliente un minor valore delle quote da lui possedute. La misura della commissione è diversa secondo il fondo collocato. Essa va da un min. di 0,10% ad un max 5,20% dell'importo. La commissione viene retrocessa alla SB in misura che va da 0% al 75%.	a) fornitura di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il relativo cliente : - prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati, tra cui strumenti di fornitori terzi di prodotti che non hanno legami stretti con la Banca; - valutazione adeguatezza periodica; - l'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari, fornitura di strumenti a valore aggiunto come gli strumenti di informazioni oggettive, fornitura di relazioni periodiche sulla performance e i costi e oneri collegati. b) assenza di benefici diretti alla Banca, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato. c) fornitura di un beneficio continuativo per il cliente interessato in relazione a un incentivo continuativo.
IBIPs	Commissioni sottoscrizione	una tantum	R	S		E' pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione sotto forma di caricamento che riduce il valore del premio investito. La misura del caricamento differisce a seconda del prodotto scelto. Essa varia da un minimo del 1% a un massimo del 2,50% sull'importo investito. Tale commissione è derogabile fino al 100% in base alle autonomie operative tempo per tempo vigenti. La retrocessione riconosciuta alla Banca varia da un minimo del 0% fino a un massimo del 70%. La Compagnia, inoltre, riconosce alla Banca un upfront sui premi che va da un minimo del 0,60% a un massimo del 1%. Tale commissione aggiuntiva non viene addebitata al cliente.	a) fornitura di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il relativo cliente : - prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati, tra cui strumenti di fornitori terzi di prodotti che non hanno legami stretti con la Banca; - valutazione adeguatezza periodica; - l'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari, fornitura di strumenti a valore aggiunto come gli strumenti di informazioni oggettive, fornitura di relazioni periodiche sulla performance e i costi e oneri collegati. b) assenza di benefici diretti alla Banca, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato
IBIPs	Commissioni di gestione	on going	R	S		Sul rendimento annuale delle Gestioni Interne Separate l'Impresa tratterrà una percentuale fissa che va dal 1,10% minimo al 1,50% massimo. Sui Fondi Assicurativi Interni grava la commissione di gestione annuale colcolata settimanalmente sul patrimonio netto di ciascun fondo. Essa va da un minimo del 1,80% a un massimo del 2,30%. La compagnia riconosce alla banca per la commissione sulla gestione separata una retrocessione che va da un minimo dello 12% a un massimo del 40% mentre per la parte riguardante i fondi assicurativi interni la retrocessione varierà tra 28% minimo a un 57% massimo della commissione applicata al cliente.	a) fornitura di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il relativo cliente : - prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati, tra cui strumenti di fornitori terzi di prodotti che non hanno legami stretti con la Banca; - valutazione adeguatezza periodica; - l'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari, fornitura di strumenti a valore aggiunto come gli strumenti di informazioni oggettive, fornitura di relazioni periodiche sulla performance e i costi e oneri collegati. b) assenza di benefici diretti alla Banca, ai suoi azionisti o dipendenti senza beneficio tangibile per il cliente interessato. c) fornitura di un beneficio continuativo per il cliente interessato in relazione a un incentivo continuativo.
Gestioni patrimoniali Symphonia	commissioni di sottoscrizione	una tantum	R	R		Commissione pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione sotto forma di un minor capitale investito nel rispettivo fondo. La misura della commissione è uguale per tutte le linee di gestione scelte. Essa è stabilita nella misura massima del 1% sull'importo investito	a) fornitura di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per il relativo cliente : - prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti e accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati, tra cui strumenti di fornitori terzi di prodotti che non hanno legami stretti con la Banca; - valutazione adeguatezza periodica; - l'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari, fornitura di strumenti a