



**Gruppo Bancario Banca di Credito Popolare**

## **Disclosure sugli inducements (incentivi)**

**Marzo 2021**

## 1. PREMESSA E NORMATIVA DI RIFERIMENTO

La Direttiva 2004/39/CE in materia di mercati degli strumenti finanziari (cd Mifid I) è stata in parte rifiuta nella direttiva 2014/65/UE (cd Mifid II) e in parte sostituita dal Regolamento (UE) n.600/2014 (cd MIFIR), applicabili a partire dal 1 gennaio 2018.

La nuova disciplina, nel proseguire le medesime finalità della Mifid I, consiste nel creare in Europa un mercato unico dei servizi finanziari, in grado di assicurare la trasparenza e la protezione degli investitori, confermando le scelte di fondo del 2004 e allo stesso tempo rafforzando ulteriormente i presidi di tutela per gli investitori.

Tra le principali novità è prevista una regolamentazione molto più articolata in tema di incentivi" (cd inducements).

Si definiscono "inducements" tutte le tipologie di compensi o commissioni o benefici non monetari ricevuti/effettuati dagli intermediari a fronte della prestazione dei servizi di investimento e accessori.

La disciplina sugli incentivi è principalmente costituita dall'art 24, comma 9 della Mifid II e dagli art 11 e seguenti della Direttiva delegata 2017/593/UE (Direttiva Delegata), dalle norme trasposte nell'ordinamento nazionale tramite il Regolamento Consob n.20307/2018 (di seguito Regolamento Intermediari) agli articoli 52 e seguenti e dal Regolamento IVASS N. 40/2018 e dalla Direttiva 2016/97/UE (cd. Direttiva IDD).

## 2. ANALISI DEGLI INCENTIVI

La Mifid II distingue gli incentivi in due categorie:

- incentivi monetari: consistenti in onorari o commissioni percepiti, ad esempio, dalle case prodotto
- incentivi non monetari: si distinguono tra quelli di maggiore e minore entità

Gli incentivi non monetari di maggior entità sono ad esempio:

- ✓ l'attività di marketing
- ✓ attività informative;
- ✓ attività di formazione
- ✓ viaggi e alloggi

Gli incentivi non monetari minori sono ad esempio:

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

La Direttiva prevede che gli intermediari possono, in relazione alla prestazione di servizi di investimento diversi dalla gestione di portafoglio e dalla consulenza su base indipendente o accessori, pagare o percepire compensi o commissioni oppure fornire e ricevere benefici non monetari, a condizione che i pagamenti o benefici:

- a) abbiano lo scopo di accrescere la qualità del servizio fornito al cliente;
- b) non pregiudichino l'adempimento dell'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse del cliente.

Più nel dettaglio, in conformità alle disposizioni di cui al Regolamento Intermediari, compensi, commissioni o benefici non monetari sono concepiti per migliorare la qualità del servizio reso al cliente qualora siano soddisfatte tutte le seguenti condizioni:

- a) Abbiano lo scopo di accrescere la qualità del servizio fornito al cliente ossia, attraverso la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimenti unitamente all'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari che includa un numero appropriato di strumenti di soggetti terzi che non abbiano stretti legami con l'intermediario;
- 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.

I requisiti di cui sopra devono essere soddisfatti a titolo permanente fintanto che l'intermediario continua a pagare o ricevere l'onorario, la commissione o il beneficio non monetario.

Per tutto quanto in premessa, la Banca ha adottato un modello che si basa sulla prestazione del servizio di consulenza non indipendente su una congrua gamma di prodotti finanziari.

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

### **3. MAPPATURA E INDIVUAZIONE DEGLI INCENTIVI/COMMISSIONI**

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

In particolare, nello svolgimento dell'attività di identificazione delle commissioni, la Banca ha utilizzato le seguenti linee guida:

- ✓ Il servizio di investimento offerto a fronte del quale la commissione di cui all'art. 53 del Regolamento la commissione viene percepita.
- ✓ La casa prodotto che eroga la commissione alla banca.
- ✓ L'asset class o l'ISIN dello strumento finanziario in relazione al quale è riconosciuta la commissione.
- ✓ La tipologia e la descrizione della commissione.
- ✓ I soggetti coinvolti nel servizio offerto.
- ✓ Il metodo di calcolo della commissione.
- ✓ La tipologia della commissione in relazione alla frequenza con cui viene ricevuto (una tantum: initial o exit; on going...etc)

Gli uffici dell'Area Affari e dell'Area Finanza valutano -per gli ambiti di competenza- l'assetto distributivo derivante dagli accordi stipulati esaminando i drivers di analisi sopra indicati, nel caso di mancato rispetto degli stessi, non procedono con la commercializzazione dello strumento/servizio.

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

- ✓ Ricezione e trasmissione di ordini
- ✓ Negoziazione per conto proprio
- ✓ Collocamento senza assunzione a fermo o assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente
- ✓ Servizio di consulenza in materia di investimento
- ✓ Servizio di esecuzione di ordini per conto della clientela
- ✓ Servizi accessori (quali costi di custodia, competenza, di regolamento e di cambio)

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

### **4. MISURE DI GESTIONE DEGLI INCENTIVI**

Gli Uffici preposti (l'Ufficio Consulenza per i prodotti per i quali è obbligatorio il servizio di consulenza, l'Ufficio Finanza per gli strumenti per i quali non è obbligatorio il servizio di consulenza), al fine di garantire il rispetto dell'obbligo di non percepire e/o pagare commissioni che non siano consentite dalla normativa, preventivamente alla prestazione di ciascun servizio, valutano l'assetto commissionale adottato, esaminando i seguenti elementi:

- La natura di eventuali competenze da ricevere o da pagare
- I criteri di calcolo
- Le modalità di pagamento
- La correlazione rispetto a servizi di investimento e/o accessori prestati al cliente

In particolare, tale valutazione consiste nell'accertare, prima di procedere con la prestazione dei servizi di investimento/accessori che il pagamento accresca la qualità del servizio reso al cliente e non ostacoli l'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi dello stesso.

Al fine di attestare l'accrescimento della qualità del servizio prestato, la Banca tiene conto della presenza dei seguenti elementi:

- ✓ L'aumento delle competenze e conoscenze del personale di cui la Banca si avvale per la prestazione dei servizi, mediante la predisposizione di appositi meeting formativi;
- ✓ La prestazione di attività di supporto e assistenza alla clientela sia in fase pre-contrattuale, sia nelle fasi successive;
- ✓ La valutazione periodica degli investimenti della clientela, attraverso la prestazione del servizio di

consulenza prestatore dalle rete di consulenti e dai Gestori Upper Affluent, con l'individuazione di soluzioni finanziarie o assicurative personalizzate, adeguate al profilo ed alle esigenze del cliente.

L' Area Affari e l'Area Finanza, in relazione ai servizi di propria competenza, propongono alla Direzione Generale la stipula di accordi commerciali e distributivi dopo aver verificato l'ammissibilità degli incentivi e riferendo circa gli elementi volti ad accrescere la qualità del servizio reso.

## **5. INCENTIVI VIETATI**

La Banca non ammette che siano percepiti/erogati forme di incentivi, provenienti/pagati da terzi, che inducano la Banca ad agire in modo diverso rispetto al fine di servire al meglio gli interessi del cliente e la possibilità 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 a disposizione in materia di compensi che siano contrarie al dovere di agire nel miglior interesse dei contraenti.

A titolo esemplificativo, sono sicuramente vietati gli incentivi, tra cui la retrocessione di commissioni, in favore della Banca legati al raggiungimento di determinati volumi d'affari (es. rappel, one-off bonus)

## **6. LINEE GUIDA AGGIUNTIVE PER LA VALUTAZIONE DEGLI INCENTIVI NELLA DISTRIBUZIONE DEI PRODOTTI DI INVESTIMENTO ASSICURATIVI**

Con particolare riferimento ai prodotti assicurativi, il Responsabile della distribuzione degli stessi, con il supporto dell'ufficio proponente (Ufficio Consulenza se si tratta di polizze IBIP's, il mercato retail se si tratta di polizze Danni) valuta se un incentivo/commissione o uno schema di incentivazione possa avere una ripercussione negativa sulla qualità del servizio al cliente tramite l'analisi di una serie di fattori rilevanti.

L'analisi considera i seguenti criteri:

- Se un incentivo/commissione, 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 un servizio assicurativo diverso che soddisfi maggiormente la necessità del cliente (ad es. in termini durata temporale, esigenza e bisogno assicurativo rilevato attraverso il questionario).
- Se l'incentivo/commissione 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 (ad es. tramite analisi dei reclami).
- 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.

## **7. 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 un pagamento diretto da parte della Banca sulla base delle proprie risorse.

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.

## **8. DEFINIZIONE DELLE MODALITA' E DEI CONTENUTI DELLA INFORMATIVA (disclosure) DA FORNIRE ALLA CLIENTELA**

In relazione a pagamenti o benefici ricevuti/pagati da terzi, la Banca deve fornire un'informativa che deve contenere informazioni adeguate affinché il cliente possa prendere una decisione consapevole con riferimento ai costi, oneri e incentivi ai sensi del Regolamento degli Intermediari e ai sensi del regolamento Ivass n. 40/2018.

In particolare, la Banca, deve predisporre tali informative da consegnare ai clienti prima della prestazione del servizio accessorio o di investimento

Al riguardo l'informativa alla clientela con riferimento agli incentivi sui prodotti finanziari e sui prodotti assicurativi deve specificare in modo completo e accurato, l'esistenza, la natura e l'importo dei pagamenti.

La Banca comunica al cliente la seguente informativa:

- ✓ Prima della prestazione del servizio accessorio o di investimento, ex ante, la Banca fornisce al cliente:
  - I) Le informazioni relative al pagamento o al beneficio.
  - II) I benefici non monetari di altra natura ricevuto o pagati dalla Banca in relazione al servizio di investimento prestato ai propri clienti
- ✓ Le informazioni *ex - post* sull'importo esatto del pagamento o beneficio ricevuto, all'interno dell'informativa annuale sui costi e oneri.

Nell' informativa annuale sui costi e oneri, a parte le informazioni sugli incentivi pagati in relazione ai servizi di investimento prestati ai clienti, la banca fornisce le informazioni relative all'incidenza dei costi e oneri sul patrimonio complessivo del cliente.

Con riferimento ai prodotti assicurativi, ai sensi dell'art 57 del Regolamento Ivass, la banca comunica al contraente le informazioni riguardanti il compenso percepito al contratto distribuito. In particolare, viene comunicata la natura del compenso precisando se il compenso consiste in:

- a) Una commissione inclusa nel premio assicurativo
- b) Un onorario corrisposto direttamente dal cliente
- c) Altri tipi di compensi, compresi benefici economici di qualsiasi tipo offerti o ricevuti in virtù dell'intermediazione effettuata.

## **9. RUOLI E RESPONSABILITA'**

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

La Banca attraverso le proprie strutture – Area Affari/CCO e Area Finanza/CFO- verifica che gli incentivi pagati e percepiti sono volti ad accrescere la qualità del servizio offerta alla clientela. In particolare, ogni qualvolta verrà strutturato un nuovo servizio/prodotto, gli uffici competenti delle predette Aree, dovranno definire e gestire l'assetto commissionale nel rispetto delle indicazioni contenute nel presente documento.

L'ufficio Contabilità dell'area Finanza/CFO monitora, nel continuo, le commissioni percepite e pagate dalla Banca ed effettua la relativa contabilizzazione.

L'Ufficio Compliance:

- Assevera *ex ante* gli accordi stipulati con le società terze;
- Fornisce il supporto consulenziale necessario alla corretta definizione degli assetti commissionali, al fine di curarne nel continuo la conformità rispetto alle disposizioni regolamentari;
- Verifica periodicamente che venga monitorato il processo di rilevazione delle commissioni, proponendo, ove necessario, le modifiche organizzative e procedurali volte ad assicurare un'adeguata mitigazione del rischio di non conformità.

## **10. MONITORAGGIO E AGGIORNAMENTO DELLA POLICY**

La Banca, al fine di garantire l'efficacia della 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 di gestione delle stesse.

Le modifiche apportate di volta in volta all'assetto commissionale, in corrispondenza dei servizi di investimento, verranno prontamente comunicate ai clienti, affinché questi possano prendere consapevolmente le proprie scelte di investimento.

La Funzione di Compliance verifica la legittima ammissibilità degli accordi commerciali e distributivi in corso di stipula e verifica - tramite le strutture sopra indicate - che il valore:

- ✓ Non sia sproporzionato rispetto al valore del servizio prestato
- ✓ Non sia legato al raggiungimento di determinati volumi di affari.

La presente policy è aggiornata almeno annualmente dalla Funzione di Compliance con il supporto degli uffici "Consulenza/GUA" e "Finanza e Tesoreria Banca", valutando l'opportunità di eventuali modifiche del processo di gestione degli incentivi/commissioni e verificando la corrispondenza/legittimità delle commissioni e benefici non monetari e non percepiti dalla banca.

## **ALLEGATO**

### **A. SERVIZIO DI COLLOCAMENTO**

#### **A.1 Compensi ricevuti connessi al collocamento di quote / azioni di OICR e Test di ammissibilità**

In qualità di collocatore, la Banca riceve dalle sotto indicate società di gestione di OICR (SGR/Sicav), le cui quote o azioni sono collocate, una remunerazione per il servizio prestato. Tale remunerazione consiste nella retrocessione alla Banca di tutto o di parte delle commissioni (di ingresso, ove previste, e/o di gestione) maturate sul controvalore degli OICR collocati dalla Banca.

Il pagamento di tale remunerazione consente alla Banca di accrescere la qualità del servizio svolto in favore del Cliente, consentendo l'accesso ad un'ampia gamma di strumenti finanziari, e di remunerare l'attività di assistenza successiva prestata in favore del Cliente medesimo, senza pregiudicare il rispetto del dovere della Banca di agire in modo onesto, equo e professionale.

Le retrocessioni ricevute, espresse in % delle commissioni applicate al cliente risultanti dal regolamento di ciascun OICR, sono le seguenti:

<b>SGR / Sicav</b>	<b>Comparti / Classi</b>	<b>Retrocessioni sulle commissioni di ingresso</b>	<b>Retrocessioni sulle commissioni di gestione</b>
Arca Sgr Spa	Fondi Comuni Italiani	100%	Min. 38,46% Max 72,22%
Anima Sgr Spa	Sistema Anima A/AD	100%	Min.50% Max.72%
	Sistema Open A/AD		
	Sistema Esalogo A/AD/Z/ZD		
	Sistema Italia A/AD/AP		
BlackRock Global Funds	Classe E	100%	51%
	Classe A	100%	46,75%
	Classe C	-	59,50%
BlackRock Strategic Funds	Classe A	100%	46,75%
	Classe E	100%	51%
JPMorgan Funds JPMorgan Invest. Funds	Classe A	100%	50%
	Classe D	100%	60%
Franklin Templeton Investment Funds	Classe A	100%	Min. 25% Max. 48%
	Classe N	-	Min. 34,85% Max. 76,92%
Threadneedle	Classi AE - AU - AEH	80%	Min. 49,5% Max 58,33
	Classi DE - DU - DEH	-	Min. 31% Max. 50%
Az Fund Management SA	Az Fund 1/Classe A	100%	50% ridotta di 0,20 bps per i comparti Short Term Global High Yeld e Aggregate Bond Euro Plus e ridotta di 0,30 bps per il comparto Active Strategy
	Az Fund 1/Classe B	-	50%
Eurizon Capital SA	Classe A - E	-	75%
	Classe R - S - SD	100%	
Amundi Investments	Classe E	100%	42,50%
	Classe F	-	
Amundi Funds	Classe F	-	Min. 34% Max. 52,70%
	Classe A	100%	Min. 42,5% Max. 51%
	Classe S		Min. 46,75% Max 59,5%
Pimco	Classe E	100%	40%
	Classe T	-	

La Banca, inoltre, potrebbe beneficiare di attività di formazione organizzata gratuitamente dalla/dalle società di gestione degli OICR; la fruizione di tale attività formativa, da parte degli addetti che si occupano del collocamento delle quote/azioni di OICR, è idonea a determinare un sostanziale accrescimento della qualità del servizio prestato al cliente, in quanto direttamente connesso alle competenze e conoscenze acquisite dai medesimi addetti.

#### **A.2 Compensi ricevuti connessi al collocamento di fondi pensione**

La Banca riceve dai sotto indicati soggetti convenzionati per la gestione dei fondi pensione una remunerazione per il

collocamento dei loro prodotti. Tale remunerazione consiste nella retrocessione alla Banca di tutto o di parte delle commissioni (di collocamento, ove previste e/ o di gestione) maturate sul controvalore dei fondi pensione.

Il pagamento di tale remunerazione consente alla Banca di accrescere la qualità del servizio svolto in favore del Cliente, consentendo l'accesso ad un'ampia gamma di prodotti della specie, e di remunerare l'attività di assistenza successiva prestata in favore del Cliente medesimo, senza pregiudicare il rispetto del dovere della Banca di agire in modo onesto, equo e professionale.

I compensi ricevuti, espressi in % delle commissioni applicate al cliente risultanti dal regolamento di ciascun fondo pensione, sono le seguenti:

Soggetti convenzionati per la gestione dei fondi pensione	Retrocessioni sulle commissioni di ingresso	Retrocessioni sulle commissioni di gestione (%)
<b>Arca Previdenza</b>	Commissione di adesione di 65 euro per ogni nuova adesione in forma individuale - Compenso una tantum "Finder Fee" min. 25 euro max 45 euro	Min. 53,75% - Max 64,29%
<b>Anima Sgr Arti &amp; Mestieri</b>	-	Min. 50% - Max 60%

La Banca, inoltre, potrebbe beneficiare di attività di formazione organizzata gratuitamente dalla società di gestione del Fondo; la fruizione di tale attività formativa, da parte degli addetti che si occupano del collocamento delle quote è idonea a determinare un sostanziale accrescimento della qualità del servizio prestato al cliente, in quanto direttamente connesso alle competenze e conoscenze acquisite dai medesimi addetti.

### **A.3 Compensi ricevuti connessi al collocamento di prodotti finanziari assicurativi**

In qualità di collocatore, la Banca riceve dalle sotto indicate imprese di assicurazione, i cui prodotti finanziari assicurativi sono collocati, una remunerazione per il servizio prestato. Tale remunerazione consiste nella retrocessione alla Banca di tutto o di parte delle commissioni (di collocamento/di gestione, ove previste) maturate sul controvalore dei prodotti finanziari assicurativi collocati dalla Banca.

Il pagamento di tale remunerazione consente alla Banca di accrescere la qualità del servizio svolto in favore del Cliente, consentendo l'accesso ad un'ampia gamma di strumenti finanziari, e di remunerare l'attività di assistenza successiva prestata in favore del Cliente medesimo, senza pregiudicare il rispetto del dovere della Banca di agire in modo onesto, equo e professionale.

I compensi ricevuti, espressi in %, delle commissioni applicate al cliente risultanti dal documento informativo di ciascun prodotto, sono le seguenti:

Imprese di Assicurazione	Retrocessioni sul Costo di Acquisizione ed Amministrazione (%)	Retrocessioni sulle commissioni di gestione (%su base annua)
Arca Vita	50% Max	61,53% Max
Cattolica Assicurazioni	Min. 0,05% Max. 1,80%	33%
Eurovita Assicurazioni	Min. 0,75% Max. 1,20%	Min. 33% Max. 46,15%

La Banca, inoltre, potrebbe beneficiare di attività di formazione organizzata gratuitamente dalla/ dalle imprese di assicurazione; la fruizione di tale attività formativa, da parte degli addetti che si occupano del collocamento delle polizze, è idonea a determinare un sostanziale accrescimento della qualità del servizio prestato al cliente, in quanto direttamente connesso alle competenze e conoscenze acquisite dai medesimi addetti.

### **A.4 Compensi ricevuti connessi al collocamento di strumenti finanziari senza assunzione a fermo né assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente**

La banca riceve dal collocatore di strumenti finanziari azionari/obbligazionari eventuali retrocessioni di sottoscrizione con un minimo pari allo 0,10% ed un massimo pari al 2% in base al controvalore delle azioni/obbligazioni assegnate alla clientela. Tali compensi non possono entrare in conflitto con il dovere della banca di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi del cliente.

## **B. SERVIZIO RICEZIONE E TRASMISSIONE DI ORDINI**

### **B.1 Compensi ricevuti dalla Banca**

Nell'ambito del servizio di ricezione e trasmissione di ordini, la Banca non riceve corrispettivi di natura monetaria da parte dei soggetti negozianti di cui si avvale per l'esecuzione degli ordini conferiti dal Cliente.

La Banca si avvale di studi e ricerche predisposti da qualificate società esterne sull'andamento dei mercati - e non relativi a singoli strumenti finanziari - volti a migliorare la qualità del servizio prestato alla clientela.

### **B.2 Compensi corrisposti dalla Banca**

Nello svolgimento del servizio di ricezione e trasmissione di ordini, la Banca non corrisponde corrispettivi di natura

non monetaria (beni o servizi) ai negozianti di cui si avvale per l'esecuzione degli ordini conferiti dal Cliente.

**C. SERVIZI ACCESSORI**

La Banca non percepisce da terzi alcuna remunerazione in connessione con i servizi accessori prestati ai clienti.

**D. CONSULENZA IN MATERIA DI INVESTIMENTI**

La Banca non percepisce incentivi, in quanto il servizio di consulenza in materia di investimento su strumenti finanziari è prestato gratuitamente alla clientela.

\*\*\* \*\*

Ulteriori dettagli in merito agli inducements di cui sopra possono essere richiesti dal Cliente presso la propria Filiale di riferimento.

Sarà cura della Banca comunicare al Cliente, mediante invio di un aggiornamento del presente documento, eventuali variazioni che dovessero intervenire in relazione agli inducements come sopra descritti.

DOCUMENTO CONSEGNATO A:

\_\_\_\_\_

Indicare il/i nominativo/i

\_\_\_\_\_

Luogo e data

\_\_\_\_\_

Firma del/i cliente/i

\_\_\_\_\_

Timbro e firma della Banca