

Fattispecie (articolo 26 della Direttiva di secondo livello, recepita nel Regolamento Intermediari art. 52, comma 1, lettera b)							
Servizi offerti	Tipologia di commissione	Descrizione commissione	Importo/ Metodo di calcolo	Altri soggetti coinvolti	Test di ammissibilità		Considerazioni CESR
					Accrescimento della qualità del servizio		
Commercializzazione di gestioni patrimoniali di terzi (Cassa Centrale Banca Credito Cooperativo del Nord Est Spa)	INGRESSO	Commissione pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione e retrocessa dal gestore al distributore, per il servizio reso (in quanto presenta il cliente al gestore)	NON PREVISTE	GESTORE	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio VI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta
	ONE OFF	Commissione pagata dal gestore al distributore quale remunerazione per aver presentato il nuovo cliente	NON PREVISTE	GESTORE	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio VI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta
	UNA TANTUM	Commissione pagata dal gestore a fronte di iniziative di formazione della rete commerciale	NON PREVISTE	GESTORE	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato nel caso in cui la formazione sia effettuata con riferimento al servizio prestato al cliente	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio XI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta nel caso in cui la formazione sia effettuata con riferimento al servizio prestato al cliente
	GESTIONE (O MANAGEMENT)	Commissione pagata dal cliente al gestore quale remunerazione del servizio di gestione e retrocessa al distributore (Massima al gestore 0,50% trim.)	Linee GPF Global Multistrategy: massimo 0,25% trim. sul valore medio del patrimonio nel periodo	GESTORE	L'accrescimento della qualità del servizio è dimostrato dal fatto che il distributore presta al cliente forme ulteriori di assistenza post-vendita	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente è fornita dalla: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari, previsti nella relativa policy; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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, previste in policy conflitti di interesse	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
	GESTIONE (O MANAGEMENT)	Commissione pagata dal cliente al gestore quale remunerazione del servizio di gestione e retrocessa al distributore (Massima al gestore 0,40% trim.)	Linee GE.MO. : massimo 0,28% trim. sul valore medio del patrimonio nel periodo	GESTORE	L'accrescimento della qualità del servizio è dimostrato dal fatto che il distributore presta al cliente forme ulteriori di assistenza post-vendita	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente è fornita dalla: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari, previsti nella relativa policy; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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, previste in policy conflitti di interesse	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
	GESTIONE (O MANAGEMENT)	Commissione pagata dal cliente al gestore quale remunerazione del servizio di gestione e retrocessa al distributore (Massima al gestore 0,45% trim.)	Linee GP.Private: massimo 0,375% trim. sul valore medio del patrimonio nel periodo	GESTORE	L'accrescimento della qualità del servizio è dimostrato dal fatto che il distributore presta al cliente forme ulteriori di assistenza post-vendita	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente è fornita dalla: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari, previsti nella relativa policy; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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, oreviste in policy conflitti di interesse	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

Servizi offerti	Tipologia di commissione	Descrizione commissione	Importo/ Metodo di calcolo	Altri soggetti coinvolti	Test di ammissibilità		Considerazioni CESR
					Accrescimento della qualità del servizio		
	GESTIONE (O MANAGEMENT)	Commissione pagata dal cliente al gestore quale remunerazione del servizio di gestione e retrocessa al distributore (Massima al gestore 1 anno:0,25% 2 anno:0,225% 3 anno:0,200% trim.)	Linee GPGLOBAL Quantitative: massimo 0,20% trim. sul valore medio del patrimonio nel periodo	GESTORE	L'accrescimento della qualità del servizio è dimostrato dal fatto che il distributore presta al cliente forme ulteriori di assistenza post-vendita	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente è fornita dalla: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari, previsti nella relativa policy; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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, previste in policy conflitti di interesse	<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
	PERFORMANCE (O DI INCENTIVO)	Commissione pagata dal gestore / OICR al distributore e connessa al raggiungimento di predeterminati obiettivi di risultato (in termini di variazione della quota o del rendimento della gestione)	NON PREVISTE	GESTORE/ OICR	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario per il quale ha ottenuto predeterminati risultati	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	<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

Servizi offerti	Tipologia di commissione	Descrizione commissione	Importo/ Metodo di calcolo	Altri soggetti coinvolti	Test di ammissibilità		Considerazioni CESR
					Accrescimento della qualità del servizio		
Collocamento/sub-collocamento di OICR FONDI NEF (NORD EST FUND)	INGRESSO	Commissione pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione e retrocessa dal gestore al distributore, per il servizio reso (in quanto presenta il cliente al gestore) (Massimo 2,00%)	Obbligazionario Breve Termine 0,20%; Monetario 0,20%; Obbligazionario Euro 0,50%; Obbligazionario Globale 0,50%; Obbligazionario Paesi Emergenti 0,50%; Euro Corporate Bonds 0,50%; Azionario Euro 1,00%; Azionario Globale 1,00%; Paesi Emergenti 1,00%; USA Equity 1,00%; Japan Equity 1,00%; Eastern European Equity 1,00%; Flessibile 1,00%; Immobiliare 2,00%;	OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio VI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta
	UNA TANTUM	Commissioni ricevute a fronte di iniziative di formazione della rete commerciale	NON PREVISTE	OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato nel caso in cui la formazione sia effettuata con riferimento a servizio prestato al cliente	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio XI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta nel caso in cui la formazione sia effettuata con riferimento al servizio prestato al cliente
	GESTIONE (O MANAGEMENT)	Quota parte della commissione di gestione riconosciuta al gestore e da questi retrocessa al distributore (Commissione annua massima per il gestore 2,10%)	OBBLIGAZIONARIO-Massimo 1,15% annuo sulla base del valore patrimoniale netto medio AZIONARIO-Massimo 1,45% annuo sulla base del valore patrimoniale netto medio ALTRI-Massimo 1% annuo sulla base del valore patrimoniale netto medio	GESTORE / OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il collocatore (sub-collocatore) presta al cliente, in abbinato al servizio di collocamento, forme di assistenza post-vendita (es. consentendo al cliente la consultazione informatica della propria posizione accesa presso l'emittente, illustrandogli le disposizioni operative contenute nel prospetto informativo, affiancandolo nelle eventuali comunicazioni nei confronti dell'emittente)	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente è fornita dalla: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari, previsti nella relativa policy; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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, oreviste in policy conflitti di interesse	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
	PERFORMANCE (O DI INCENTIVO)	Commissione connessa al raggiungimento di predeterminati obiettivi di risultato (in termini di variazione del rendimento del fondo) pagata dal cliente e retrocessa dall'OICR al collocatore	NON PREVISTE	OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario per il quale ha ottenuto predeterminati risultati	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	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
	SUPERPROVVIGIONE (O BONUS)	Commissione pagata al distributore al raggiungimento di determinati obiettivi di vendita	NON PREVISTA	GESTORE/OICR	Difficile da dimostrare l'accrescimento della qualità del servizio reso al cliente		CESR - esempio VIII La condizione di accrescimento del valore del servizio risulta di difficile dimostrabilità

Servizi offerti	Tipologia di commissione	Descrizione commissione	Importo/ Metodo di calcolo	Altri soggetti coinvolti	Test di ammissibilità		Considerazioni CESR
					Accrescimento della qualità del servizio		
<p>Collocamento/sub-collocamento di OICR FONDI AUREO GESTIONI S.G.R.p.A. anche mediante un programma di accumulazione (Fondi Comuni e Fondi di Fondi)</p>	INGRESSO/SOTTOSCRIZIONE	Commissione pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione e retrocessa dal gestore al distributore, per il servizio reso (in quanto presenta il cliente al gestore) Commissione massima di sottoscrizione applicata dal gestore 2,50%	<p>Fondo Aureo Flex Italia-Fondo Aureo Flexi Euro-Fondo Aureo Flex Opportunity-Fondo Aureo Azioni Globale-Fondo Aureo Rendimento assoluto-Fondo Aureo Finanza Etica 1,00% - Fondo Aureo Obbligazioni Globale-Aureo Plus-Aureo Defensive 0,50% Aureo liquidità-Aureo Cash Dynamic 0,00% Fondi di Fondi: Aureo Prima classe flessibile 1,00% Aureo prima classe valore 1,50% Aureo prima classe dinamico 2,00% Aureo prima classe crescita 2,50%; prelevate in misura percentuale sull'ammontare delle somme investite</p>	OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario	<p>La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da:</p> <ul style="list-style-type: none"> - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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. 	CESR - esempio VI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta
	UNA TANTUM	Commissioni ricevute a fronte di iniziative di formazione della rete commerciale	NON PREVISTE	OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato nel caso in cui la formazione sia effettuata con riferimento a servizio prestato al cliente	<p>La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da:</p> <ul style="list-style-type: none"> - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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. 	CESR - esempio XI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta nel caso in cui la formazione sia effettuata con riferimento al servizio prestato al cliente
	GESTIONE (O MANAGEMENT)	Quota parte della commissione di gestione riconosciuta al gestore e da questi retrocessa al distributore (Massima applicata dal gestore 2,00%)	<p>Fondo Aureo Flex Italia 0,90%; Fondo Aureo Flex Euro 1,08%; Fondo Aureo Flex Opportunity 0,84%; Fondo Aureo Azioni Globale 1,08%; Fondo Aureo Rendimento assoluto 1,20%; Fondo Aureo Finanza Etica 0,72%; Fondo Aureo Obbligazioni Globale 0,72% Aureo Plus 0,48%; Aureo Defensive 0,42%; Aureo liquidità 0,24%; Aureo Cash Dynamic 0,27%; Fondi di Fondi: Aureo Prima classe flessibile 0,72%; Aureo prima classe Valore 0,72%; Aureo prima classe dinamico 0,90%; Aureo prima classe crescita 1,08%; prelevate in misura percentuale sull'ammontare delle somme investite, fino ad un patrimonio conferito tramite la Banca di complessivi 30 mln di euro e calcolata quotidianamente sul valore complessivo netto dei Fondi.</p>	GESTORE / OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il collocatore (sub-collocatore) presta al cliente, in abbinato al servizio di collocamento, forme di assistenza post-vendita (es. consentendo al cliente la consultazione informatica della propria posizione accesa presso l'emittente, illustrandogli le disposizioni operative contenute nel prospetto informativo, affiancandolo nelle eventuali comunicazioni nei confronti dell'emittente)	<p>La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente è fornita dalla:</p> <ul style="list-style-type: none"> - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari, previsti nella relativa policy; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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, oreviste in policy conflitti di interesse 	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
	GESTIONE (O MANAGEMENT)		<p>Oltre 30 mil. e fino a 100 mil. di Euro=65% Oltre 50 mil. e fino a 100 mil. di Euro=70% Oltre 100 mil. e fino a 150mil. di Euro=75% Oltre 150 mil. di Euro=80% delle aliquote di provvigione di gestione previste dal Regolamento unico di gestione dei Fondi Comuni e dei Fondi dei Fondi e calcolata quotidianamente sul valore complessivo netto dei Fondi</p>	GESTORE / OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il collocatore (sub-collocatore) presta al cliente, in abbinato al servizio di collocamento, forme di assistenza post-vendita (es. consentendo al cliente la consultazione informatica della propria posizione accesa presso l'emittente, illustrandogli le disposizioni operative contenute nel prospetto informativo, affiancandolo nelle eventuali comunicazioni nei confronti dell'emittente)	<p>La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente è fornita dalla:</p> <ul style="list-style-type: none"> - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari, previsti nella relativa policy; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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, oreviste in policy conflitti di interesse 	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

Servizi offerti	Tipologia di commissione	Descrizione commissione	Importo/ Metodo di calcolo	Altri soggetti coinvolti	Test di ammissibilità		Considerazioni CESR
					Accrescimento della qualità del servizio		
	PERFORMANCE (O DI INCENTIVO)	Commissione connessa al raggiungimento di predeterminati obiettivi di risultato (in termini di variazione del rendimento del fondo) pagata dal cliente (30% dell'extra rendimento escluso il fondo Aureo Liquidità)	NESSUNA retrocessione al collocatore	OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario per il quale ha ottenuto predeterminati risultati	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	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
	DIRITTI FISSI	Euro 2 per ciascuna operazione di passaggio tra Fondi Euro 2 per ogni versamento inerente un programma di accumulazione	NESSUNA retrocessione al collocatore	OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)			
Collocamento di FONDO PENSIONE APERTO AUREO GESTIONI	INGRESSO/SOTTOSCRIZIONE	Commissione pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione e retrocessa dal gestore al distributore, per il servizio reso (in quanto presenta il cliente al gestore)	NON PREVISTA	OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio VI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta
	GESTIONE (O MANAGEMENT)	Quota parte della commissione di gestione riconosciuta al gestore e da questi retrocessa al distributore (Commissione annua massima per il gestore 1,50%)	Comparto Garantito 0,30%; Comparto obbligazionario 0,54%; Comparto Bilanciato 0,72%; Comparto Azionario 0,90%; del patrimonio su base annua, prelevata con cadenza mensile	GESTORE / OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il collocatore (sub-collocatore) presta al cliente, in abbinato al servizio di collocamento, forme di assistenza post-vendita (es. consentendo al cliente la consultazione informatica della propria posizione accesa presso l'emittente, illustrandogli le disposizioni operative contenute nel prospetto informativo, affiancandolo nelle eventuali comunicazioni nei confronti dell'emittente)	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente è fornita dalla: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari, previsti nella relativa policy; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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, oreviste in policy conflitti di interesse	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
	DIRITTI FISSI	Euro 10 costo annuale prelevato dalla posizione individuale in corrispondenza con la prima valorizzazione dell'anno solare	NESSUNA retrocessione al collocatore	OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)			
	INGRESSO	Commissione pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione e retrocessa dal gestore al distributore, per il servizio reso (in quanto presenta il cliente al gestore). (Azioni Categoria "Classic" Massimo 3,50%)	Comparto Obbligazionario Bilanciato e Monetario massimo 1,60%; Azionario massimo 2,80%	OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio VI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta
Collocamento/sub-collocamento di OICR SICAV PARVEST (BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT Luxembourg)	USCITA	Commissione pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione e retrocessa dal gestore al distributore, per il servizio reso (in quanto presenta il cliente al gestore). (Azioni Categoria "Classic" Massimo 3,50%)	Comparto Obbligazionario Bilanciato e Monetario massimo 1,60%; Azionario massimo 2,80%	OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio VI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta
	UNA TANTUM	Commissioni ricevute a fronte di iniziative di formazione della rete commerciale	NON PREVISTE	OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato nel caso in cui la formazione sia effettuata con riferimento a servizio prestato al cliente	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio XI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta nel caso in cui la formazione sia effettuata con riferimento al servizio prestato al cliente

Servizi offerti	Tipologia di commissione	Descrizione commissione	Importo/ Metodo di calcolo	Altri soggetti coinvolti	Test di ammissibilità		Considerazioni CESR
					Accrescimento della qualità del servizio		
	GESTIONE (O MANAGEMENT)	Quota parte della commissione di gestione riconosciuta al gestore e da questi retrocessa al distributore (Commissione massima applicata dal gestore 2,20%)	Azioni di categoria "Classic" e di categoria L (solo di capitalizzazione): 45% della commissione annua di gestione dei rispettivi comparti della Sicav in cui ha investito il cliente del collocatore. Commissione di distribuzione annua prevista per la categoria di azioni L pari a 0,25% per i comparti breve termine; 0,50% per i comparti obbligazionari; 0,65% per i comparti bilanciati e altri; 0,75% per i comparti azioni.	GESTORE / OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il collocatore (sub-collocatore) presta al cliente, in abbinato al servizio di collocamento, forme di assistenza post-vendita (es. consentendo al cliente la consultazione informatica della propria posizione accesa presso l'emittente, illustrandogli le disposizioni operative contenute nel prospetto informativo, affiancandolo nelle eventuali comunicazioni nei confronti dell'emittente)	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente è fornita dalla: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari, previsti nella relativa policy; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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, oveste in policy conflitti di interesse	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
	PERFORMANCE (O DI INCENTIVO)	Commissione connessa al raggiungimento di predeterminati obiettivi di risultato (in termini di variazione del rendimento del fondo) pagata dal cliente e retrocessa dall'OICR al collocatore	NON PREVISTE	OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario per il quale ha ottenuto predeterminati risultati	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	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
Collocamento/sub-collocamento di Raiffeisen Capital Management	INGRESSO	Commissione pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione e retrocessa dal gestore al distributore, per il servizio reso (in quanto presenta il cliente al gestore). Massimo 1,50%	Fondi Azionari 1,50%; Fondi Misti 1,30%; Fondi Obbligazionari 0,80%; Fondi Monetari 0,70%;	OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio VI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta
	UNA TANTUM	Commissioni ricevute a fronte di iniziative di formazione della rete commerciale	NON PREVISTE	OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato nel caso in cui la formazione sia effettuata con riferimento a servizio prestato al cliente	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio XI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta nel caso in cui la formazione sia effettuata con riferimento al servizio prestato al cliente
	GESTIONE (O MANAGEMENT)	Quota parte della commissione di gestione riconosciuta al gestore e da questi retrocessa al distributore (Massima di gestione prevista dal gestore max 2,00%)	Fondi Azionari max 1,00%; Fondi Misti max 1,05%; Fondi Obbligazionari max 0,56%; Fondi Monetari max 0,20%;	GESTORE / OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il collocatore (sub-collocatore) presta al cliente, in abbinato al servizio di collocamento, forme di assistenza post-vendita (es. consentendo al cliente la consultazione informatica della propria posizione accesa presso l'emittente, illustrandogli le disposizioni operative contenute nel prospetto informativo, affiancandolo nelle eventuali comunicazioni nei confronti dell'emittente)	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente è fornita dalla: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari, previsti nella relativa policy; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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, oveste in policy conflitti di interesse	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
	PERFORMANCE (O DI INCENTIVO)	Commissione connessa al raggiungimento di predeterminati obiettivi di risultato (in termini di variazione del rendimento del fondo) pagata dal cliente e retrocessa dall'OICR al collocatore	NON PREVISTE	OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario per il quale ha ottenuto predeterminati risultati	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	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

Servizi offerti	Tipologia di commissione	Descrizione commissione	Importo/ Metodo di calcolo	Altri soggetti coinvolti	Test di ammissibilità		Considerazioni CESR
					Accrescimento della qualità del servizio		
Collocamento/sub-collocamento di FONDI PENSIONE SICURPENS FIP E SICURPENS	INGRESSO	Commissione pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione e retrocessa dal gestore al distributore, per il servizio reso (in quanto presenta il cliente al gestore)	NON PIU' COLLOCATI	OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio VI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta
	UNA TANTUM	Commissioni ricevute a fronte di iniziative di formazione della rete commerciale	NON PREVISTE	OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato nel caso in cui la formazione sia effettuata con riferimento a servizio prestato al cliente	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio XI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta nel caso in cui la formazione sia effettuata con riferimento al servizio prestato al cliente
	GESTIONE (O MANAGEMENT)	Quota parte della commissione di gestione riconosciuta al gestore e da questi retrocessa al distributore (Commissione di gestione massima applicata dal gestore 2,40%)	Linea Prudente 0,90% annuo Linea Bilanciato 1,20% annuo Linea Dinamico 1,60% annuo	GESTORE / OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il collocatore (sub-collocatore) presta al cliente, in abbinato al servizio di collocamento, forme di assistenza post-vendita (es. consentendo al cliente la consultazione informatica della propria posizione accesa presso l'emittente, illustrandogli le disposizioni operative contenute nel prospetto informativo, affiancandolo nelle eventuali comunicazioni nei confronti dell'emittente)	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente è fornita dalla: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari, previsti nella relativa policy; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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, oreviste in policy conflitti di interesse	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
	RENDITA	Su ogni rendita vitalizia viene applicata una commissione dell' 1%	Retrocessione alla CR/BCC collocatrice 0,45%	GESTORE / OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)			
	PERFORMANCE (O DI INCENTIVO)	Commissione connessa al raggiungimento di predeterminati obiettivi di risultato (in termini di variazione del rendimento del fondo) pagata dal cliente e retrocessa dall'OICR al collocatore	NON PREVISTE	OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario per il quale ha ottenuto predeterminati risultati	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	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
Collocamento/sub-	INGRESSO	Commissione pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione e retrocessa dal gestore al distributore, per il servizio reso (in quanto presenta il cliente al gestore)	Commissione di adesione" una tantum" Euro 25,82, non retrocesse al collocatore	OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio VI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta
	UNA TANTUM	Commissioni ricevute a fronte di iniziative di formazione della rete commerciale	NON PREVISTE	OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato nel caso in cui la formazione sia effettuata con riferimento a servizio prestato al cliente	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio XI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta nel caso in cui la formazione sia effettuata con riferimento al servizio prestato al cliente

Servizi offerti	Tipologia di commissione	Descrizione commissione	Importo/ Metodo di calcolo	Altri soggetti coinvolti	Test di ammissibilità		Considerazioni CESR	
					Accrescimento della qualità del servizio			
Collocamento/sub-collocamento di FONDI PENSIONE PENSPLAN PLURIFONDS- Comparti Summitas-Activitas-Soliditas-Aequitas-Serenitas-Securitas	GESTIONE (O MANAGEMENT)	Quota parte della commissione di gestione riconosciuta al gestore e da questi retrocessa al distributore (Commissione massima di gestione applicata dal gestore 1,70% + commissioni di gestione annua max Euro 20,49)	Summitas 0,70% Activitas 0,60% Soliditas 0,35% Aequitas 0,32% Serenitas 0,20% Securitas 0,20% Annue	GESTORE / OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il collocatore (sub-collocatore) presta al cliente, in abbinato al servizio di collocamento, forme di assistenza post-vendita (es. consentendo al cliente la consultazione informatica della propria posizione accesa presso l'emittente, illustrandogli le disposizioni operative contenute nel prospetto informativo, affiancandolo nelle eventuali comunicazioni nei confronti dell'emittente)	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente è fornita dalla: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari, previsti nella relativa policy; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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, oveste in policy conflitti di interesse	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	
	RENDITA	Su ogni rendita vitalizia viene applicata una commissione dell' 1,25%	NESSUNA retrocessione al collocatore	GESTORE / OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)				
	PERFORMANCE (O DI INCENTIVO)	Commissione connessa al raggiungimento di predeterminati obiettivi di risultato (in termini di variazione del rendimento del fondo) pagata dal cliente e retrocessa dall'OICR al collocatore	NON PREVISTE	OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario per il quale ha ottenuto predeterminati risultati	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	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	
Collocamento/sub-collocamento di SICAV FONDI SCHROEDERS	UNA TANTUM	Commissioni ricevute a fronte di iniziative di formazione della rete commerciale		OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato nel caso in cui la formazione sia effettuata con riferimento a servizio prestato al cliente	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio XI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta nel caso in cui la formazione sia effettuata con riferimento al servizio prestato al cliente	
	INGRESSO/SOTTOSCRIZIONE	Commissione pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione e retrocessa dal gestore al distributore, per il servizio reso (in quanto presenta il cliente al gestore). Azioni Classe A max 4,00%; Azioni Classe B non previste	Azioni Classe A: min. 80,00% - max. 90,00% delle commissioni applicate	GESTORE / OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio VI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta	
	DISTRIBUZIONE	Commissione pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione e retrocessa dal gestore al distributore, per il servizio reso (in quanto presenta il cliente al gestore). (Azioni Classe B Commissione massima di distribuzione 0,60%)	Min.80,00%, max 90,00% delle commissioni applicate			L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio VI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta
	GESTIONE (O MANAGEMENT)	Quota parte della commissione di gestione riconosciuta al gestore e da questi retrocessa al distributore (Commissione massima di gestione 1,50%)	min. 0%, max 35,00% sul valore cumulativo degli investimenti in Schroder ISF Sicav		GESTORE / OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il collocatore (sub-collocatore) presta al cliente, in abbinato al servizio di collocamento, forme di assistenza post-vendita (es. consentendo al cliente la consultazione informatica della propria posizione accesa presso l'emittente, illustrandogli le disposizioni operative contenute nel prospetto informativo, affiancandolo nelle eventuali comunicazioni nei confronti dell'emittente)	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente è fornita dalla: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari, previsti nella relativa policy; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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, oveste in policy conflitti di interesse	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

Servizi offerti	Tipologia di commissione	Descrizione commissione	Importo/ Metodo di calcolo	Altri soggetti coinvolti	Test di ammissibilità		Considerazioni CESR
					Accrescimento della qualità del servizio		
	PERFORMANCE (O DI INCENTIVO)	Commissione connessa al raggiungimento di predeterminati obiettivi di risultato (in termini di variazione del rendimento del fondo) pagata dal cliente e retrocessa dall'OICR al collocatore	NON PREVISTA	OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario per il quale ha ottenuto predeterminati risultati	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	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
	UNA TANTUM	Commissioni ricevute a fronte di iniziative di formazione della rete commerciale	NON PREVISTE	OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato nel caso in cui la formazione sia effettuata con riferimento a servizio prestato al cliente	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio XI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta nel caso in cui la formazione sia effettuata con riferimento al servizio prestato al cliente
Collocamento/sub-collocamento di OICR FONDI UNION INVESTMENT LUXEMBOURG S.A. - UNION INVESTMENT PRIVATFONDS GMBH (anche mediante un programma di accumulazione)	INGRESSO/SOTTOSCRIZIONE	Commissione pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione e retrocessa dal gestore al distributore, per il servizio reso (in quanto presenta il cliente al gestore) (Commissione massima di sottoscrizione applicata dal gestore 1,50%)	Retrocessione 100,00% così suddivisa: Fondi Azionari 1,50%; Bilanciati 1,30%; Obbligazionari 0,80%; Fondi Unimoney market euro C e Uni21Century non previste. Spese fisse Euro 20 per sottoscrizione e per rimborsi anche parziali; Euro 0,90 per il primo versamento e per ogni rata successiva del programma di accumulo.	GESTORE / OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio VI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta
	GESTIONE (O MANAGEMENT)	Quota parte della commissione di gestione riconosciuta al gestore e da questi retrocessa al distributore (Commissione di gestione massima applicata dal gestore 1,90%)	FONDI UNION INVESTMENT LUXEMBOURG S.A.- Fondi Azionari fino ad un massimo del 1,162% Fondi obbligazionari fino ad un massimo dello 0,60% Fondi monetari 0,36% Fondi con garanzia 0,60% UNION INVESTMENT PRIVATFONDS GMBH Fondi Azionari 0,84% Fondi Obbligazionari 0,36% Fondi a tema fino ad un massimo del 1,425% calcolate sull'ammontare detenuto giornalmente dal collocatore nei Fondi moltiplicato per il tasso di retrocessione su base 1/365 (o 1/366 in caso di anno bisestile)	GESTORE / OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il collocatore (sub-collocatore) presta al cliente, in abbinato al servizio di collocamento, forme di assistenza post-vendita (es. consentendo al cliente la consultazione informatica della propria posizione accesa presso l'emittente, illustrandogli le disposizioni operative contenute nel prospetto informativo, affiancandolo nelle eventuali comunicazioni nei confronti dell'emittente)	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente è fornita dalla: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari, previsti nella relativa policy; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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, oreviste in policy conflitti di interesse	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
	PERFORMANCE (O DI INCENTIVO)	Commissione connessa al raggiungimento di predeterminati obiettivi di risultato (in termini di variazione del rendimento del fondo) pagata dal cliente e retrocessa dall'OICR al collocatore	NON PREVISTE	OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario per il quale ha ottenuto predeterminati risultati	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	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
	INGRESSO/SOTTOSCRIZIONE	Commissione pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione e retrocessa dal gestore al distributore, per il servizio reso (in quanto presenta il cliente al gestore)	La percentuale delle commissioni, di volta in volta indicata nella Scheda Tecnica, retrocesse da BANCA ALETTI a CASSA CENTRALE in base a quanto previsto nella Documentazione per ogni singolo Titolo	GESTORE / OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio VI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta
Collocamento/sub-collocamento di titoli - "COVER WARRANT EURIBOR CAP" EMESSI	INGRESSO/SOTTOSCRIZIONE	Commissione pagata dal cliente all'atto della sottoscrizione e retrocessa dal gestore al distributore, per il servizio reso (in quanto presenta il cliente al gestore)	La percentuale delle commissioni, di volta in volta indicata nella Scheda Tecnica, retrocesse da BANCA ALETTI a CASSA CENTRALE in base a quanto previsto nella Documentazione per ogni singolo Titolo	GESTORE / OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio VI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempiuta

Servizi offerti	Tipologia di commissione	Descrizione commissione	Importo/ Metodo di calcolo	Altri soggetti coinvolti	Test di ammissibilità		Considerazioni CESR
					Accrescimento della qualità del servizio		
ED EMETTENDI DA BANCA ALETTI & C. SPA e "Certificates" emessi da Banca IMI, DZ Bank, ABN Amro, Banca Aletti	GESTIONE (O MANAGEMENT)	Quota parte della commissione di gestione riconosciuta al gestore e da questi retrocessa al distributore	NON PREVISTE	GESTORE / OICR (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il collocatore (sub-collocatore) presta al cliente, in abbinato al servizio di collocamento, forme di assistenza post-vendita (es. consentendo al cliente la consultazione informatica della propria posizione accesa presso l'emittente, illustrandogli le disposizioni operative contenute nel prospetto informativo, affiancandolo nelle eventuali comunicazioni nei confronti dell'emittente)	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente è fornita dalla: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari, previsti nella relativa policy; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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, oveste in policy conflitti di interesse	CESR - esempio IX La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempita poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
Collocamento/sub-collocamento di titoli	ONE OFF	Commissione pagata dall'emittente al collocatore (o dal collocatore al sub-collocatore) quale remunerazione per aver presentato il nuovo cliente	Sulla base di ogni specifica emissione	EMITTENTE (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il cliente, altrimenti, non avrebbe potuto operare in quello specifico strumento finanziario	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio VI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempita
	UNA TANTUM	Commissioni ricevute a fronte di iniziative di formazione della rete commerciale	NON PREVISTE	EMITTENTE (COLLOCATORE in caso di sub-collocamento)	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato nel caso in cui la formazione sia effettuata con riferimento a servizio prestato al cliente	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio XI La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempita nel caso in cui la formazione sia effettuata con riferimento al servizio prestato al cliente
Distribuzione di prodotti finanziari assicurativi (polizze unit/index linked e di capitalizzazione) "La Mondiale Europartner SA" ex "Scottish Equitable International SA"	SOTTOSCRIZIONE (O DI INTERMEDIAZIONE)	Commissione pagata dal gestore al distributore quale remunerazione per aver presentato il nuovo cliente	Nessuna commissione di ingresso; E. 50 una tantum per apertura contratto non retrocessi.	COMPAGNIA DI ASSICURAZIONE	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrata in quanto costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio IX La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempita poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
	GESTIONE (O MANAGEMENT)	Quota parte della commissione connessa alla gestione del prodotto, pagata dal cliente alla Compagnia di Assicurazione e da questa retrocessa al distributore (Commissione massima di gestione applicata dal gestore 2,45%)	Polizza Serenità: - Fondi Global Bond, Euro Bond, Profilo Conservativo: max 0,65%; - Fondi Global Equity, Global Balanced; American fund A, Europe Tactical A UK Blue Chip Fund A: Max 1,00% - Fondi Jupan Fund A: max 1,10%; calcolate sul valore della quota dei fondi.	COMPAGNIA DI ASSICURAZIONE	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il distributore: - garantisce un aumento della gamma dei prodotti offerti ai clienti - presta ai clienti forme di assistenza post-vendita - assiste i clienti mediante la contestuale prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio IX La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempita poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto
	SUPERPROVVIGIONE (O BONUS)	Commissione pagata dalla Compagnia di Assicurazione al distributore al raggiungimento di determinati obiettivi di vendita	NON PREVISTA	COMPAGNIA DI ASSICURAZIONE	Difficile da dimostrare l'accrescimento della qualità del servizio reso al cliente		CESR - esempio VIII La condizione di accrescimento del valore del servizio risulta di difficile dimostrabilità
	SOTTOSCRIZIONE (O DI INTERMEDIAZIONE)	Commissione pagata dal gestore al distributore quale remunerazione per aver presentato il nuovo cliente	NON PREVISTA	COMPAGNIA DI ASSICURAZIONE	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrata in quanto costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	CESR - esempio IX La condizione di accrescimento del valore del servizio reso al cliente è data come adempita poiché costituisce il corrispettivo della distribuzione del prodotto

Servizi offerti	Tipologia di commissione	Descrizione commissione	Importo/ Metodo di calcolo	Altri soggetti coinvolti	Test di ammissibilità		Considerazioni CESR
					Accrescimento della qualità del servizio		
Distribuzione di prodotti finanziari assicurativi (polizze unit/index linked) CLERICAL MEDICAL INVESTMENT GROUP LTD	GESTIONE (O MANAGEMENT)	Quota parte della commissione connessa alla gestione del prodotto, pagata dal cliente alla Compagnia di Assicurazione e da questa retrocessa al distributore	CLERICAL MEDICAL INVESTMENT GROUP LTD: PRODOTTI - CLERICAL MEDICAL PREMIER ACCOUNT 0,60%; GUARANTEED GROWTH CHOICE 0,90%; Clerical Medical Evolution 0,90%; Clerical Medical Evolutio Plus 0,90%; PROTRUST FINANCIAL SERVICES GROUP S.A. : PRODOTTI -CLERICAL MEDICAL PREMIER ACCOUNT 0,60% GUARANTEED GROWTH CHOICE 0,90% calcolata sul prezzo di vendita delle quote allocate al prodotto		L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il distributore: - garantisce un aumento della gamma dei prodotti offerti ai clienti - presta ai clienti forme di assistenza post-vendita <i>- assiste i clienti mediante la contestuale prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti</i>	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	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
	SUPERPROVVIGIONE (O BONUS)	Commissione pagata dalla Compagnia di Assicurazione al distributore al raggiungimento di determinati obiettivi di vendita	NON PREVISTE	COMPAGNIA DI ASSICURAZIONE	Difficile da dimostrare l'accrescimento della qualità del servizio reso al cliente		
Distribuzione di prodotti finanziari assicurativi (polizze di capitalizzazione) Assimoco Spa	SOTTOSCRIZIONE (O DI INTERMEDIAZIONE)	Commissione pagata dal gestore al distributore quale remunerazione per aver presentato il nuovo cliente. Spese massime su Previcra (ramo V) 6,75% del versamento.	Polizza Previcra (ramo V) - 2% sul premio netto versato dal cliente al momento della sottoscrizione e su ogni versamento aggiuntivo	COMPAGNIA DI ASSICURAZIONE	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrata in quanto costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	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
	GESTIONE (O MANAGEMENT)	Quota parte della commissione connessa alla gestione del prodotto, pagata dal cliente alla Compagnia di Assicurazione e da questa retrocessa al distributore	NON PREVISTA	COMPAGNIA DI ASSICURAZIONE	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il distributore: - garantisce un aumento della gamma dei prodotti offerti ai clienti - presta ai clienti forme di assistenza post-vendita <i>- assiste i clienti mediante la contestuale prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti</i>	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	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
	SUPERPROVVIGIONE (O BONUS)	Commissione pagata dalla Compagnia di Assicurazione al distributore al raggiungimento di determinati obiettivi di vendita	NON PREVISTA	COMPAGNIA DI ASSICURAZIONE	Difficile da dimostrare l'accrescimento della qualità del servizio reso al cliente		CESR - esempio VIII La condizione di accrescimento del valore del servizio risulta di difficile dimostrabilità
	SOTTOSCRIZIONE (O DI INTERMEDIAZIONE)	Commissione pagata dal gestore al distributore quale remunerazione per aver presentato il nuovo cliente. Spese fisse 30 euro per prima sottoscrizione. Premio unico successivo 1 euro.	NON PREVISTA	COMPAGNIA DI ASSICURAZIONE	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrata in quanto costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	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
Distribuzione di prodotti finanziari assicurativi (polizze di capitalizzazione) Itas Vita Spa - Sicresce Sereno	GESTIONE (O MANAGEMENT)	Quota parte della commissione connessa alla gestione del prodotto, pagata dal cliente alla Compagnia di Assicurazione e da questa retrocessa al distributore	Commissioni trattenute sul tasso di rendimento della gestione separata: fino a 100 mila euro 1,1%; Da 100 a 200 mila euro 1,0%; da 200 a 350 mila euro 0,9%; oltre 350 mila euro 0,8%	COMPAGNIA DI ASSICURAZIONE	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il distributore: - garantisce un aumento della gamma dei prodotti offerti ai clienti - presta ai clienti forme di assistenza post-vendita <i>- assiste i clienti mediante la contestuale prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti</i>	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	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
	SUPERPROVVIGIONE (O BONUS)	Commissione pagata dalla Compagnia di Assicurazione al distributore al raggiungimento di determinati obiettivi di vendita	NON PREVISTA	COMPAGNIA DI ASSICURAZIONE	Difficile da dimostrare l'accrescimento della qualità del servizio reso al cliente		CESR - esempio VIII La condizione di accrescimento del valore del servizio risulta di difficile dimostrabilità

Servizi offerti	Tipologia di commissione	Descrizione commissione	Importo/ Metodo di calcolo	Altri soggetti coinvolti	Test di ammissibilità		Considerazioni CESR
					Accrescimento della qualità del servizio		
Distribuzione di prodotti finanziari assicurativi (polizze unite linked) Itas Vita Spa - Sicresce Flessibile	SOTTOSCRIZIONE (O DI INTERMEDIAZIONE)	Commissione pagata dal gestore al distributore quale remunerazione per aver presentato il nuovo cliente. Spese fisse 30 euro per prima sottoscrizione. Premio unico successivo 1 euro. Switch dopo il primo, 10 euro.	NON PREVISTA	COMPAGNIA DI ASSICURAZIONE	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrata in quanto costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	<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
	GESTIONE (O MANAGEMENT)	Quota parte della commissione connessa alla gestione del prodotto, pagata dal cliente alla Compagnia di Assicurazione e da questa retrocessa al distributore	Commissioni di gestione fondi interni: 1,30% formula bilanciata; 1,50% formula dinamica.	COMPAGNIA DI ASSICURAZIONE	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il distributore: - garantisce un aumento della gamma dei prodotti offerti ai clienti - presta ai clienti forme di assistenza post-vendita <i>- assiste i clienti mediante la contestuale prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti</i>	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	<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
	SUPERPROVVIGIONE (O BONUS)	Commissione pagata dalla Compagnia di Assicurazione al distributore al raggiungimento di determinati obiettivi di vendita	NON PREVISTA	COMPAGNIA DI ASSICURAZIONE	Difficile da dimostrare l'accrescimento della qualità del servizio reso al cliente		<u>CESR - esempio VIII</u> La condizione di accrescimento del valore del servizio risulta di difficile dimostrabilità

Servizi offerti	Tipologia di commissione	Descrizione commissione	Importo/ Metodo di calcolo	Altri soggetti coinvolti	Test di ammissibilità		Considerazioni CESR
					Accrescimento della qualità del servizio		
Distribuzione di prodotti finanziari assicurativi (polizze unite linked) Aviva Spa	SOTTOSCRIZIONE (O DI INTERMEDIAZIONE)	Commissione pagata dal gestore al distributore quale remunerazione per aver presentato il nuovo cliente. Spese massime 5,75%.	Sviluppa e Euro Sviluppa 1,50%; Attiva e Euro Attiva 2,25%; Consolida max 1,30%; Insieme 1,00%; Pensione 25 euro una tantum.	COMPAGNIA DI ASSICURAZIONE	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrata in quanto costituisce la remunerazione per la distribuzione del prodotto	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	<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
	GESTIONE (O MANAGEMENT)	Quota parte della commissione connessa alla gestione del prodotto, pagata dal cliente alla Compagnia di Assicurazione e da questa retrocessa al distributore	Sviluppa, Euro Sviluppa, Attiva, Euro Attiva, Consolida 0,50%; Insieme 0,25%; Pensione 0,80%; Dainamic Protetion 0,40%; Protegge 0,80%.	COMPAGNIA DI ASSICURAZIONE	L'accrescimento della qualità del servizio viene dimostrato dal fatto che il distributore: - garantisce un aumento della gamma dei prodotti offerti ai clienti - presta ai clienti forme di assistenza post-vendita <i>- assiste i clienti mediante la contestuale prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti</i>	La dimostrazione dell'obbligo della Banca di servire al meglio gli interessi del cliente potrà essere fornita da: - definizione di criteri e processi di controllo sugli accordi commerciali stipulati con gli emittenti di strumenti finanziari; - definizione di procedure per garantire il rispetto delle policy in materia di incentivi, in fase di definizione degli accordi commerciali e di strutturazione/individuazione dei prodotti; - formalizzazione di procedure operative volte all'osservanza di regole di comportamento neutrali rispetto alla eventuale percezione di incentivi; - 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.	<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
	SUPERPROVVIGIONE (O BONUS)	Commissione pagata dalla Compagnia di Assicurazione al distributore al raggiungimento di determinati obiettivi di vendita	NON PREVISTA	COMPAGNIA DI ASSICURAZIONE	Difficile da dimostrare l'accrescimento della qualità del servizio reso al cliente		<u>CESR - esempio VIII</u> La condizione di accrescimento del valore del servizio risulta di difficile dimostrabilità