



Banco di Credito P. Azzoaglio SpA

SERVIZI DI INVESTIMENTO

**POLITICA IN
MATERIA DI INCENTIVI**

INDICE

pag.

1. Premessa normativa	3
2. Incentivi	3
3. Tipologie di incentivi	3
4. Informativa generale sugli incentivi	3
5. Gestione degli incentivi	4
6. Aggiornamento delle politica di gestione degli incentivi	4

1. PREMESSA NORMATIVA

La Direttiva 2004/39/CE, la Direttiva 2006/73/CE e il Regolamento 1287/2006/CE in ambito UE, il Decreto legislativo n. 164 del 17 settembre 2007 di attuazione delle sopracitate Direttive contenente le modifiche al TUF ed i Regolamenti emanati da Consob ed il regolamento congiunto Consob e Banca d'Italia in ambito nazionale, costituiscono, nel loro complesso, la normativa di riferimento.

2. INCENTIVI

Tale documento illustra quanto previsto dalla legislazione comunitaria in materia di incentivi al fine di garantire che le imprese di investimento:

- operino in modo equo, professionale ed onesto;
- adempiano alle regole imposte per le diverse fattispecie di remunerazioni ricevute e/o corrisposte in relazione alla prestazione dei servizi resi ai clienti.

La disciplina MiFID non attribuisce al termine “incentivo” un’accezione negativa distinguendo fra incentivi ammessi e non ammessi.

Il regime degli incentivi si applica:

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

Il regime degli incentivi non si applica:

- ai pagamenti effettuati all’interno delle imprese di investimento (es. programmi di bonus interni);
- alle regalie e alle forme di ospitalità quantificabili in un valore non significativo e comunque slegate dal raggiungimento di volumi di intermediazione.

3. TIPOLOGIE DI INCENTIVI

Gli incentivi non sono ammessi ad eccezione dei seguenti:

- a) compensi, commissioni o prestazioni non monetarie pagati o forniti a o da un Cliente o da chi agisca per conto di questi;
- b) compensi, commissioni o prestazioni non monetarie pagati o forniti a o da un terzo o da chi agisca per conto di questi, qualora siano soddisfatte le seguenti condizioni:
 - b1) l’esistenza, la natura e l’importo di compensi, commissioni o prestazioni o, qualora l’importo non possa essere accertato, il metodo di calcolo di tale importo sono comunicati chiaramente al Cliente, in modo completo, accurato e comprensibile, prima della prestazione del servizio di investimento o accessorio;
 - b2) il pagamento di compensi o commissioni o la fornitura di prestazioni non monetarie è volta ad accrescere la qualità del servizio fornito al Cliente e non deve ostacolare l’adempimento da parte dell’intermediario dell’obbligo di servire al meglio gli interessi del Cliente;
- c) compensi adeguati che rendano possibile la prestazione dei servizi o siano necessari a tal fine, come ad esempio i costi di custodia, le commissioni di regolamento e cambio, i prelievi obbligatori o le spese legali, e che, per loro natura, non possano entrare in conflitto con il dovere dell’impresa di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei suoi Clienti.

4. INFORMATIVA GENERALE SUGLI INCENTIVI

In base alle tipologie di Incentivi identificate nell’articolo 26 della Direttiva 2006/73/CE e sulla base delle indicazioni diffuse dal CESR e dalla Consob, è stata effettuata un’analisi sulle principali tipologie di incentivi percepiti in relazione ai servizi prestati dal Banco.

4.1. Collocamento di OICR

Nello svolgimento del servizio di collocamento il Banco riceve dalle società emittenti OICR, quale remunerazione per il servizio di collocamento, una retrocessione delle commissioni di sottoscrizione e delle commissioni di gestione. L’esatto ammontare è definito all’interno del prospetto informativo dei singoli OICR.

4.2. Collocamento di Gestioni di portafogli che investono in strumenti finanziari (GPM)

Nello svolgimento del servizio di collocamento di GPM il Banco riceve dalla SGR, quale remunerazione per il servizio di collocamento, una retrocessione delle commissioni di sottoscrizione, delle commissioni di gestione e delle commissioni di performance. L'esatto ammontare è definito all'interno del prospetto informativo delle gestioni patrimoniali.

4.3. Collocamento di Prodotti Assicurativi a contenuto finanziario (Index-Unit linked-prodotti a capitalizzazione)

Il Banco riceve dalle società emittenti di prodotti Index Linked, Unit Linked e di capitalizzazione, quale remunerazione per il servizio di collocamento, una retrocessione delle commissioni di sottoscrizione, di gestione ed eventuali altre. L'esatto ammontare è definito all'interno del prospetto informativo dei singoli prodotti assicurativi.

4.4. Collocamento di gestioni di portafogli che investono in OICR (GPF)

Nello svolgimento del servizio di collocamento di GPF il Banco riceve dalla SGR, quale remunerazione per il servizio di collocamento, una retrocessione delle commissioni di sottoscrizione, delle commissioni di gestione e delle commissioni di performance. L'esatto ammontare è definito all'interno del prospetto informativo delle gestioni in fondi.

4.5. Collocamento di altri strumenti finanziari

Nello svolgimento del servizio di collocamento di altri strumenti finanziari (quali ad esempio le azioni, le obbligazioni ed i certificates) di emittenti terzi, il Banco riceve da parte degli emittenti terzi, quale remunerazione per il servizio, una commissione di collocamento stabilita di volta in volta nei relativi prospetti informativi predisposti dagli emittenti stessi.

5. GESTIONE DEGLI INCENTIVI

Il percepimento degli incentivi di cui ai paragrafi precedenti permette al Banco di accrescere la qualità dei servizi prestati al Cliente attraverso:

- l'accrescimento della gamma dei prodotti in relazione alle esigenze della Clientela;
- un costante aggiornamento professionale dei suoi dipendenti mediante l'erogazione di corsi di formazione interni ed esterni volto ad accrescere il servizio reso;
- una concreta attività di assistenza e supporto nella fase post vendita.

6. AGGIORNAMENTO DELLA POLITICA DI GESTIONE DEGLI INCENTIVI

Al fine di garantire un'efficace gestione della politica di gestione degli incentivi, il Banco sottoporrà a verifica l'intero contenuto della presente "Policy" ogni qualvolta si verifichi un cambiamento rilevante nell'operatività.

Il Banco comunica alla propria Clientela qualsiasi modifica rilevante apportata alla politica di gestione degli incentivi adottata e provvede agli opportuni aggiornamenti sul sito web www.azzoaglio.it.