

# CREDITO COOPERATIVO DIBRESCIA

## Informativa sugli incentivi

### Premessa

L'art. 52 del Regolamento "Intermediari" Consob (delibera n. 16190 del 29/10/2007), ha introdotto nuovi vincoli per gli intermediari con riferimento al pagamento o alla riscossione di compensi o commissioni (o altri benefici non monetari) in connessione alla prestazione di servizi e attività di investimento.

In particolare, di seguito ci si riferisce alla fattispecie nella quale la Banca riceve o riceverà da un soggetto diverso dal Cliente, un incentivo in relazione al servizio d'investimento prestato al Cliente, sotto forma di denaro, di beni o di servizi, diverso dalle commissioni o dalle competenze normalmente percepite per tale servizio. Tali incentivi sono giustificati dalla normativa nel caso in cui, pur provenienti da soggetti terzi, sono comunicati al Cliente e sono volti ad accrescere il servizio fornito al Cliente e non ostacolano l'obbligo dell'intermediario di servire al meglio gli interessi dello stesso.

Di seguito si fornisce la relativa informativa sintetica, illustrando i vantaggi, diretti e indiretti, che al Cliente ne possono derivare.

### Distribuzione di gestioni patrimoniali di terzi

Per la distribuzione delle gestioni patrimoniali di terzi (es. Cassa Centrale Banca Spa, Aureo Gestioni Spa, ...), la Banca riceve utilità dalle società che prestano il servizio rapportate alle commissioni applicate (in prevalenza, si tratta di commissioni di gestione), retrocessioni che sono variabili in funzione delle società e della categoria della linea di gestione e che assumono i seguenti valori massimi calcolati sulle commissioni applicate ai clienti: a) gestioni CCB – Cassa centrale Banca: fino all'85% per la linea GP – Global Multistrategy; fino al 70% per la linea Ge.Mo.; fino all'85% per la linea Private e per le altre linee; b) gestioni Aureo Gestioni: fino al 100% per le eventuali commissioni di sottoscrizione; fino al 75% per le commissioni di gestione delle linee GPM e Teorema; fino all'80% per la linea Aureo Capitale Protetto.

La retrocessione delle commissioni è volta a remunerare l'attività distributiva della Banca, nonché la cura continuativa che la Banca presta al Cliente attraverso i suoi dipendenti che, su richiesta del Cliente e/o in ogni caso, gli forniscono la necessaria assistenza e informativa, curando altresì la materiale trasmissione delle disposizioni; in tal modo la Banca offre al Cliente l'opportunità di accedere ad un ampio ventaglio di prodotti e servizi di risparmio gestito affiancandogli un suo dipendente in grado di fornirgli tutta la necessaria assistenza. In particolare, il dipendente illustra preventivamente al Cliente le caratteristiche dei prodotti/servizi offerti e lo aggiorna sull'evoluzione dei risultati conseguiti.

### Servizio di collocamento di OICR

A fronte della prestazione del servizio di collocamento, la Banca riceve una commissione dalle società prodotto commisurata agli strumenti e prodotti collocati. La misura di tale commissione è definita in appositi accordi stipulati tra la Banca stessa e il soggetto emittente/distributore e, generalmente, consiste in una retrocessione del: a) fino al 100% delle commissioni di sottoscrizione (ove previste) pagate dal Cliente; b) fino al 100% delle commissioni di distribuzione (ove previste) pagate dal Cliente; c) percentuale variabile dal 65% all'85% delle commissioni di gestione e mantenimento (ove previste) pagate dal Cliente.

La retrocessione delle commissioni di sottoscrizione è volta specificamente a remunerare l'attività distributiva della Banca, la quale offre al Cliente l'opportunità di accedere ad un ampio ventaglio di strumenti, prodotti e servizi affiancandogli, durante la delicata fase promozionale, un suo dipendente in grado di fornirgli tutta la necessaria assistenza. In particolare, il dipendente illustra preventivamente al Cliente le caratteristiche degli strumenti/prodotti/servizi offerti.

La retrocessione delle commissioni di gestione è invece diretta a remunerare la cura continuativa che la Banca presta al Cliente attraverso i suoi dipendenti che, su richiesta del Cliente o comunque in ogni caso, forniscono la necessaria assistenza e informativa, nonché curano la materiale trasmissione degli ordini e delle disposizioni.

Si segnala, inoltre, che la Banca può anche ricevere dalla varie società prodotto contributi di marketing finalizzati ad aumentare il livello di professionalità della rete commerciale.

### Servizio di collocamento-distribuzione di polizze assicurative finanziarie

A fronte della prestazione del servizio di collocamento-distribuzione, la Banca riceve una commissione dalle società prodotto commisurata alle polizze collocate-distribuite. La misura di tale commissione è definita in appositi accordi stipulati tra la Banca stessa e le Compagnie mandanti e, generalmente, consiste in una retrocessione del: a) Index-linked - percentuale variabile dal 20% al 60% del caricamento sul premio; b) Unit-linked - percentuale variabile dal 20% al 50% del caricamento sul premio e dal 30% al 40% del rendimento trattenuto dalla Compagnia (management fee); c) Polizze di capitalizzazione ramo V - percentuale variabile dal 20% al 50% del caricamento sul premio.

La misura esatta e ulteriori dettagli relativi alle retrocessioni percepite per ogni singolo prodotto sono resi disponibili dalla Banca su richiesta del cliente formulabile presso ogni filiale della Banca.