MAPPATURA DELLE FATTISPECIE GENERATRICI DI POTENZIALE CONFLITTO DI INTERESSE IN AMBITO DI DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA							Indicazioni uniformi per le Modalità di gestione dei COI e relativa valutazione di efficacia/inefficacia		Disclosure			
ID MapVer	*Area*	*Controparte*	*Prodotti*	*Tipologia conflitto*	*Fattispecie*	*Descrizione Conflitto*	*Modalità gestione*	*Indicazione efficacia*	*Disclosure*	*Rif Normativo*	*Rif. Doc.pre-contr.*	*Testo Disclosure*
COI-01.02	Corporate Affairs	Distributore	Prodotti Vita (IBIPs e non IBIPs) e Danni	Accordi di distribuzione	Sono in atto relazioni particolari tra intermediari o tra intermediari e Compagnie assicurative.	In alcuni casi è possibile che le Compagnie assicurative detengano partecipazioni dell'intermediario o viceversa anche a livello della Capogruppo	Le misure necessarie ad assicurare che non venga privilegiato l'interesse del Distributore nel compimento dell'operazione a discapito di quello del cliente sono le seguenti: - adozione di regolamentazioni e procedure interne che prevedano che il distributore operi nel rispetto delle regole di comportamento in fase di distribuzione dei prodotti assicurativi. In particolare: a) questionario IDD per rilevare le esigenze assicurative e previdenziali del contraente; b) valutazione di coerenza del prodotto assicurativo con le esigenze assicurative/previdenziali manifestate dal contraente nonché divieto di distribuire prodotti non coerenti; c1) Prodotti NON IBIPs - adozione di un "catalogo prodotti" che consenta al Distributore di rispettare l'obbligo di operare in modo onesto, equo e trasparente per servire al meglio gli interessi del cliente, mitigando l'esistenza di prodotti equivalenti.	Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate vengono giudicate sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di ledere gli interessi della clientela	SI	Per trasparenza ai sensi dell'art. 120 ter del CAP che impone l'obbligo di trasparenza	Prevista nella sezione III dell'Allegato 3 non IBIPs e nella sezione II dell'Allegato IBIPS "informativa ex art. 133, comma 2, lett. a) del R.I."	**+1.** L'Intermediario RivieraBanca Credito Cooperativo di Rimini e Gradara S.c., in forma breve RivieraBanca Credito Cooperativo S.c. ed i soggetti che operano per lo stesso non sono detentori di una partecipazione, diretta o indiretta, pari o superiore al 10% del capitale sociale o dei diritti di voto di alcuna Impresa di assicurazione; **2.** Le Imprese di assicurazione o Imprese controllanti un'Impresa di assicurazione non sono detentrici di una partecipazione, diretta o indiretta, pari o superiore al 10% del capitale sociale o dei diritti di voto dell'Intermediario RivieraBanca Credito Cooperativo S.c. **3.** L'Intermediario ha un accordo di distribuzione congiunto con l'Intermediario BCC Servizi Assicurativi SRL. Quest'ultima ed i soggetti che operano per la stessa non sono detentori di una partecipazione diretta o indiretta pari o superiore al 10% del capitale sociale o dei diritti di voto di alcuna Impresa di assicurazione; **4.** Le Imprese di assicurazione o Imprese controllanti un'Impresa di assicurazione Assimoco S.p.A., Assimoco Vita S.p.A., Bcc Vita S.p.A., Bcc Assicurazioni S.p.A., Cronos Vita Assicurazioni S.p.A., Europ Assistance Italia S.p.A., Assicurazioni Generali Società per Azioni, AXA Assicurazioni S.p.A., Cardif Assurances Risques Divers S.A., Compagnia Italiana di Previdenza, Assicurazioni e Riassicurazioni S.p.A; Arca Vita S.P.A., Itas Vita S.p.A. non sono detentrici di una partecipazione diretta o indiretta pari o superiore al 10% del capitale sociale o dei diritti di voto dell'Intermediario BCC Servizi Assicurativi SRL; **5.** La Banca e BCC SERVIZI ASSICURATIVI Srl sono soggette ad attività di direzione e coordinamento da parte di Iccrea Banca Spa la quale ha in essere relazioni commerciali e detiene una partecipazione diretta superiore al 10% del capitale sociale e dei diritti di voto di BCC Assicurazioni Spa e superiore al 10% del capitale sociale e dei diritti di voto di BCC Vita Compagnia di Assicurazioni Vita Spa.
COI-02.01	Distribution	Distributore	Prodotti Vita (IBIPs e non IBIPs) e Danni	Comportamento del distributore	Gli intermediari non effettuano operazioni alle migliori condizioni possibili con riferimento al momento, alla dimensione e alla natura delle operazioni medesime. (Reg. IVASS n. 40/2018, art. 55, co. 3, lett. a) per i prodotti non IBIPs e art. 135-vicies quinquies del Regolamento Intermediari per i prodotti IBIPs)	Gli intermediari hanno obiettivi personali tali per cui sono spinti ad operare non tenendo in considerazione il miglior interesse del cliente. In relazione ai prodotti IBIPs, il distributore potrebbe inoltre agire in maniera non coerente con le preferenze manifestate dal cliente in materia di sostenibilità.	+2) Prodotti IBIPs - adozione di un "catalogo prodotti" che consenta al Distributore di rispettare l'obbligo di operare in modo onesto, equo e trasparente per servire al meglio gli interessi del cliente, mitigando l'esistenza di prodotti equivalenti. - definizione di un modello dei "prodotti equivalenti" che consenta di identificare i prodotti che meglio rispondono alle esigenze assicurative del cliente secondo criteri oggettivi e nel migliore interesse dello stesso; <u>Sempre per i prodotti IBIPs</u> il distributore adotta inoltre una serie di provvedimenti organizzativi ed operativi volti a: - rendere trasparente al cliente che le raccomandazioni fornite rientrano nell'ambito della prestazione di un servizio di investimento (consulenza); - garantire opportune cautele contrattuali, formalizzando un contratto scritto con il cliente e registrando documenti comprovanti le raccomandazioni fornite opportunamente sottoscritti; - ottenere tutte le informazioni necessarie per una corretta valutazione di adeguatezza delle raccomandazioni fornite alla clientela.	Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate vengono giudicate sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di ledere gli interessi della clientela	NO			
COI-03.01	Distribution	Distributore	Prodotti Vita (IBIPs e non IBIPs) e Danni	Comportamento del distributore	Gli intermediari non operano in maniera tale da contenere i costi a carico dei clienti ed ottenere il massimo risultato possibile anche in relazione agli obiettivi assicurativi, proponendo variazioni contrattuali e/o suggeriscono operazioni con una frequenza non necessaria. (Reg. IVASS n. 40/2018, art. 55, co. 3, lett. b, c) prodotti non IBIPs e art. 135- vicies quinquies/sexies - Parte IV del Regolamento Intermediari prodotti IBIPs -)	Gli intermediari sono spinti ad operare favorendo i propri interessi a scapito di quelli dei clienti. In relazione ai prodotti IBIPs, il distributore potrebbe inoltre agire in maniera non coerente con le preferenze manifestate dal cliente in materia di sostenibilità.	Le misure necessarie ad assicurare che non venga privilegiato l'interesse del distributore nel compimento dell'operazione a discapito di quello del cliente sono le seguenti: - adozione della c.d. adeguatezza bloccante che impedisce agli operatori di eseguire un'operazione di collocamento/distribuzione non adeguata che abbia ad oggetto un prodotto IBIPs emesso da società terze dalle quali il distributore abbia ricevuto, direttamente o indirettamente, incarico di collocamento/distribuzione; - adozione del Codice Etico al fine di richiedere ai suddetti operatori un comportamento onesto, equo e professionale nell'ambito della prestazione dei servizi; - con riferimento alle tematiche connesse alla sostenibilità, il distributore verifica la coerenza delle preferenze in materia di sostenibilità espresse dal cliente rispetto alle caratteristiche dei prodotti oggetto del servizio; - con riferimento alla definizione dei prodotti che assolvono i requisiti di cui alle lettere a), b) e c), del punto 4, dell'art. 2 del Regolamento 2359/2017 utilizza la metodologia per la selezione e valutazione dei prodotti, integrando alle valutazioni (rating/scoring) di società esterne specializzate, una specifica analisi quali-quantitativa; - il distributore al fine di gestire la raccomandazione dei prodotti di cui alle lettere a), b) e c), del punto 4, dell'art. 2 del Regolamento 2359/2017 utilizza la metodologia Cd. Best in class nella determinazione dei prodotti da raccomandare alla clientela e monitora periodicamente l'incidenza dei costi al fine di verificare l'eventuale maggiore onerosità dei prodotti sostenibili.	Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate vengono giudicate sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di ledere gli interessi della clientela	NO			
COI-04.01	Corporate Affairs	Membri del CdA	Prodotti Vita (IBIPs e non IBIPs) e Danni	Cumulo di incarichi/attività	Gli amministratori del distributore detengono posizioni in distributori concorrenti o detengono azioni di altri distributori. (art. 36, d.l. n. 201/2011 conv.)	Incompatibilità tra cariche di amministrazione	Adozione di regole interne volte a prevedere che l'amministratore, in sede di nomina e di verifica dei requisiti di idoneità (divieto di interlocking o cause di decadenza previste dallo Statuto), dichiari l'eventuale incarico presso altri distributori concorrenti e detenga partecipazioni di altri distributori	Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate vengono giudicate sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di ledere gli interessi della clientela	NO			
COI-05.01	Distribution	Distributore	Prodotti Vita (IBIPs e non IBIPs) e Danni	Remunerazione/Incentivo	Il distributore riceve da una persona diversa rispetto al contraente, in relazione ai servizi forniti, incentivi in forma di beni, di servizi o in forma monetaria, differenti dalle commissioni standard ricevute per tale servizio, tali che possono compromettere la valutazione di coerenza dei prodotti alle esigenze assicurative del cliente e in generale il loro dovere di agire nel miglior interesse dei contraenti. Il Distributore riceve commissioni aggiuntive in corso di contratto fino a quando il cliente possiede il prodotto. (Reg. IVASS n. 40/2018, art. 55, co. 3, lett. e) prodotti non IBIPs e art. 135 vicies-sexies, Parte IV del Regolamento Intermediari prodotti IBIPs)	Ottenere prestazioni per le attività di intermediazione assicurative diverse dalle normali commissioni potrebbe indurre l'intermediario a non agire nei migliori interessi del contraente (ad esempio il Responsabile che coordina la rete commerciale o preside determinati segmenti di prodotto potrebbe essere condizionato dalla potenziale percezione di eventi di società prodotto). In relazione ai prodotti IBIPs, il distributore potrebbe inoltre agire in maniera non coerente con le preferenze manifestate dal cliente in materia di sostenibilità.	Le misure necessarie ad assicurare che non venga privilegiato l'interesse del Distributore nel compimento dell'operazione a discapito di quello del cliente sono le seguenti: - adozione di regolamentazioni e procedure interne che prevedano che il distributore operi nel rispetto delle regole di comportamento in fase di distribuzione dei prodotti assicurativi. In particolare: a) questionario IDD per rilevare le esigenze assicurative e previdenziali del contraente; b) valutazione di coerenza del prodotto assicurativo con le esigenze assicurative/previdenziali manifestate dal contraente nonché divieto di distribuire prodotti non coerenti; c1) Prodotti NON IBIPs - adozione di un "catalogo prodotti" che consenta al Distributore di rispettare l'obbligo di operare in modo onesto, equo e trasparente per servire al meglio gli interessi del cliente, mitigando l'esistenza di prodotti equivalenti; c2) Prodotti IBIPs. - adozione di un "catalogo prodotti" che consenta al Distributore di rispettare l'obbligo di operare in modo onesto, equo e trasparente per servire al meglio gli interessi del cliente, mitigando l'esistenza di prodotti equivalenti. - definizione di un modello dei "prodotti equivalenti" che consenta di identificare i prodotti che meglio rispondono alle esigenze assicurative del cliente secondo criteri oggettivi e nel migliore interesse dello stesso; <u>Sempre per i prodotti IBIPs</u> il distributore adotta inoltre una serie di provvedimenti organizzativi ed operativi volti a: - rendere trasparente al cliente che le raccomandazioni fornite rientrano nell'ambito della prestazione di un servizio di investimento (consulenza); - garantire opportune cautele contrattuali, formalizzando un contratto scritto con il cliente e registrando documenti comprovanti le raccomandazioni fornite opportunamente sottoscritti; - ottenere tutte le informazioni necessarie per una corretta valutazione di adeguatezza delle raccomandazioni fornite alla clientela. Le misure necessarie ad assicurare che non venga privilegiato l'interesse del distributore nel compimento dell'operazione a discapito di quello del cliente sono le seguenti: - adozione della c.d. adeguatezza bloccante che impedisce agli operatori di eseguire un'operazione di collocamento/distribuzione non adeguata che abbia ad oggetto un prodotto IBIPs emesso da società terze dalle quali il distributore abbia ricevuto, direttamente o indirettamente, incarico di collocamento/distribuzione; - adozione del Codice Etico al fine di richiedere ai suddetti operatori un comportamento onesto, equo e professionale nell'ambito della prestazione dei servizi; - con riferimento alle tematiche connesse alla sostenibilità, il distributore verifica la coerenza delle preferenze in materia di sostenibilità espresse dal cliente rispetto alle caratteristiche dei prodotti oggetto del servizio; - con riferimento alla definizione dei prodotti che assolvono i requisiti di cui alle lettere a), b) e c), del punto 4, dell'art. 2 del Regolamento Delegato 2359/2017, il Gruppo si avvale di una metodologia per la selezione e valutazione dei prodotti, integrando alle valutazioni (rating/scoring) di società esterne specializzate, una specifica analisi quali-quantitativa; - il distributore al fine di gestire la raccomandazione dei prodotti di cui alle lettere a), b) e c), del punto 4, dell'art. 2 del Regolamento 2359/2017 utilizza la metodologia Cd. Best in class nella determinazione dei prodotti da raccomandare alla clientela e monitora periodicamente l'incidenza dei costi al fine di verificare l'eventuale maggiore onerosità dei prodotti sostenibili.	Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate vengono giudicate sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di ledere gli interessi della clientela	SI	Per trasparenza ai sensi dell'art. 120 bis del CAP	"Già prevista per i prodotti non IBIPS alla sezione III dell'allegato 4 e per i prodotti IBIPs nella sezione IV dell'allegato ""Informativa ex art. 133, comma 2, lett. b) del R.I. ""	**Informativa per i prodotti non IBIPs:** **a) polizze non abbinate a mutui/finanz.** «Per il prodotto intermediato è corrisposto un compenso sotto forma di commissione inclusa nel premio assicurativo nonché eventuali benefici economici e non riconosciuti dall'impresa di assicurazione al raggiungimento di determinati obiettivi. Le informazioni sopra rese riguardano i compensi complessivamente percepiti dagli intermediari coinvolti nella distribuzione del prodotto.» **b) polizze abbinate a mutui/finanz.** «Per il prodotto intermediato è corrisposto un compenso sotto forma di commissione inclusa nel premio assicurativo. Nel caso di polizze connesse a mutui o altri finanziamenti l'informazione relativa alla provvigione percepita e all'ammontare della provvigione pagata dall'impresa di Assicurazione, in termini sia assoluti che percentuali sull'ammontare complessivo, è contenuta all'interno del documento consegnato in fase precontrattuale ai richiedente mutuo/finanziamento, preventivo di polizza e/o documento equivalente sottoscritto dal Cliente e conservato dall'intermediario. Le informazioni sopra rese riguardano i compensi complessivamente percepiti dagli intermediari coinvolti nella distribuzione del prodotto.» **c) polizze RCA** «Per il prodotto intermediato è corrisposto un compenso sotto forma di commissione inclusa nel premio assicurativo nonché eventuali benefici economici e non riconosciuti dall'impresa di assicurazione al raggiungimento di determinati obiettivi. Per quanto riguarda l'assicurazione obbligatoria per i veicoli a motore e natanti, la misura delle provvigioni riconosciute dall'Impresa di Assicurazione è di seguito riportata, come indicato nel Reg. ISVAP n. 23 del 09/05/08 - di attuazione dell'art. 131 del Codice - che disciplina la trasparenza dei premi e delle condizioni del contratto nell'assicurazione obbligatoria veicoli e natanti: segue tabella "Imprese di Assicurazioni mandanti e livelli provvigionali percepiti sul premio RC Auto". Le informazioni sopra rese riguardano i compensi complessivamente percepiti dagli intermediari coinvolti nella distribuzione del prodotto.» **Informativa per i prodotti IBIPs:** «A fronte dell'attività di distribuzione svolta e della consulenza prestata al cliente in relazione al prodotto intermediato, possono essere corrisposte alla Banca provvigioni, sotto forma di retrocessioni a valere sui premi assicurativi versati all'atto della sottoscrizione e in corso di contratto, nonché eventuali benefici economici e non riconosciuti dall'impresa di assicurazione al ricorrere di determinate condizioni. Possono essere altresì percepite dalla Banca provvigioni a valere sulle commissioni applicate dall'impresa per la gestione del contratto, previste dal contratto medesimo. Ulteriori dettagli in merito agli importi percepiti dalla Banca in relazione alla distribuzione del prodotto sono riportati nel documento "Informazioni di dettaglio dei costi e degli incentivi" nonché nel documento contenente le informazioni chiave per il prodotto di investimento assicurativo (KID) e negli altri documenti che compongono il Set Informativo. Possono essere presenti oneri di gestione del portafoglio che sono reperibili nel documento "Modulo di attivazione del servizio di consulenza evoluta" e saranno oggetto di rendicontazione annuale periodica. Le informazioni previste dagli artt. 135-sexies c. 2, 135-decies c. 4 e 135-duodecies c. 1 lt. a) del IX libro del R.I. Consob citato, sono reperibili nel documento "Informazioni di dettaglio dei costi e degli incentivi". In caso di collaborazione orizzontale, gli adempimenti previsti dagli artt. 134,135,135-ter,135-septies e 135-vicies quinquies del libro IX del R.I. Consob citato, sono svolti dal soggetto abilitato alla distribuzione assicurativa che intrattiene il rapporto diretto con il cliente. Nelle informazioni da rendere al cliente sono comprese quelle relative a ogni pagamento o beneficio ricevuto da o pagato dai soggetti coinvolti nella collaborazione orizzontale.
COI-06.01	Corporate Affairs	Soggetti rilevanti	Prodotti Vita (IBIPs e non IBIPs) e Danni	Outsourcing/fornitori	Un soggetto rilevante ha un incarico rilevante o possiede partecipazioni al capitale dell'outsourcer/fornitore	L'interesse del distributore potrebbe essere condizionato dall'interesse del soggetto che ha un incarico rilevante presso l'outsourcer o il fornitore terzo a privilegiare determinati outsourcer o fornitori terzi, con il rischio di una minore qualità del servizio offerto al cliente o sia fonte di maggiori costi trasferiti sul premio di polizza.	Fermi gli eventuali presidi civilistici, adozione di regole interne volte a disciplinare il processo di esternalizzazione (tra cui le modalità di selezione dei fornitori/outsourcer dei distributori e la valutazione delle loro prestazioni (SLA) nonché la definizione di accordi di esternalizzazione che prevedono che siano acquisite informazioni con riguardo all'adozione, da parte del fornitore, di specifici presidi in tema di conflitti di interesse. (n.b. Restano fatte salve eventuali valutazioni che in relazione alla singola iniziativa di esternalizzazione potranno avere dei riflessi sulla presente mappatura e sulla eventuale disclosure)	Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate vengono giudicate sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di ledere gli interessi della clientela	NO			
COI-07.01	Distribution	Distributore	Prodotti Vita (IBIPs e non IBIPs) e Danni	Tra clienti	A parità di condizioni soggettive, gli intermediari potrebbero mettere in atto comportamenti che possano avvantaggiare alcuni clienti a danno di altri. (Reg. IVASS n. 40/18 art. 55, 3 co., lett. d) per i prodotti non IBIPs e art. 135-vicies quinquies del Regolamento Intermediari per i prodotti IBIPs)	Determinati clienti ricevono un trattamento differente senza alcuna giustificazione a danno degli interessi di altri clienti.	Adozione di regole interne volte a disciplinare le regole di comportamento e condotta degli operatori al fine di agire con equità, onestà, professionalità, correttezza e trasparenza nel migliore interesse dei contraenti.	Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate vengono giudicate sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di ledere gli interessi della clientela	NO			
COI-08.01	Distribution	Distributore	Prodotti Vita (IBIPs e non IBIPs) e Danni	Tra clienti	Vi è un conflitto di interesse orizzontale tra clienti differenti, perché per un prodotto specifico c'è una domanda più alta rispetto alle opportunità di fornire/concludere il contratto **Solo in caso di distribuzione di prodotti a "Plafond/Finestra"**	L'intermediario potrebbe favorire determinati clienti per interessi personali a scapito di altri, soprattutto in presenza di quantità limitate di prodotto (prodotti a plafond/finestra).	Adozione di regole interne o accordi produttore-distributori volti disciplinare i criteri di collocamento del prodotto. I criteri che devono essere rispettati, vengono stabiliti dalle Società Prodotto. In ogni caso si propone, ad esempio di adottare il "Criterio della successione temporale": clienti che – anche a parità di condizioni e requisiti – ne facciano richiesta per primi (ordine cronologico di richiesta).	Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate vengono giudicate sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di ledere gli interessi della clientela	NO			
COI-09.01	Distribution	Distributore	Prodotti Vita (IBIPs e non IBIPs) e Danni	Remunerazione/incentivo	Valutazione degli operatori in base al raggiungimento degli obiettivi	L'operatore potrebbe aver interesse a collocare determinati prodotti al fine di raggiungere gli obiettivi professionali attribuiti	Adozione di regole interne in materia di retribuzione e incentivazione del personale e di controllo dell'attività distributiva basata sulla valutazione dell'effettivo miglioramento della qualità del servizio. La valutazione può essere effettuata anche attraverso il monitoraggio di alcuni indicatori tra i quali possono essere considerati/analizzati: i reclami ricevuti, i recessi richiesti/gestiti,rapporto tra sinistri aperti e sinistri senza seguito.	Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate vengono giudicate sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di ledere gli interessi della clientela	NO			
COI-10.02	Distribution	Distributore	Prodotti Vita (IBIPs e non IBIPs) e Danni	Presenza di un accordo commerciale di bancassicurazione	Presenza di un accordo commerciale di bancassicurazione tra la Capogruppo Iccrea Banca e le Compagnie BCC Vita e BCC Assicurazioni.	Quota partecipativa di Iccrea in BCC Vita/Assicurazioni superiore al 10%. Assunzione, da parte della capogruppo Iccrea Banca, di specifici impegni di promozione, secondo un piano commerciale rivisto e principalmente focalizzato su redditività e competitività dei prodotti a catalogo, qualità del servizio alle banche aderenti e maggior penetrazione presso la clientela.	Le misure necessarie ad assicurare che non venga privilegiato l'interesse del Distributore nel compimento dell'operazione a discapito di quello del cliente sono le seguenti: - adozione di regolamentazioni e procedure interne che prevedano che il distributore operi nel rispetto delle regole di comportamento in fase di distribuzione dei prodotti assicurativi. In particolare: a) questionario IDD per rilevare le esigenze assicurative e previdenziali del contraente; b) valutazione di coerenza del prodotto assicurativo con le esigenze assicurative/previdenziali manifestate dal contraente nonché divieto di distribuire prodotti non coerenti; <u>c1) Prodotti NON IBIPs</u> - adozione di un "catalogo prodotti" che consenta al Distributore di rispettare l'obbligo di operare in modo onesto, equo e trasparente per servire al meglio gli interessi del cliente, mitigando l'esistenza di prodotti equivalenti. <u>c2) Prodotti IBIPs.</u> - adozione di un "catalogo prodotti" che consenta al Distributore di rispettare l'obbligo di operare in modo onesto, equo e trasparente per servire al meglio gli interessi del cliente, mitigando l'esistenza di prodotti equivalenti; - definizione di un modello dei "prodotti equivalenti" che consenta di identificare i prodotti che meglio rispondono alle esigenze assicurative del cliente secondo criteri oggettivi e nel migliore interesse dello stesso; <u>Sempre per i prodotti IBIPs</u> il distributore adotta inoltre una serie di provvedimenti organizzativi ed operativi volti a: - rendere trasparente al cliente che le raccomandazioni fornite rientrano nell'ambito della prestazione di un servizio di investimento (consulenza); - garantire opportune cautele contrattuali, formalizzando un contratto scritto con il cliente e registrando documenti comprovanti le raccomandazioni fornite opportunamente sottoscritti; - ottenere tutte le informazioni necessarie per una corretta valutazione di adeguatezza delle raccomandazioni fornite alla clientela. Le misure necessarie ad assicurare che non venga privilegiato l'interesse del distributore nel compimento dell'operazione a discapito di quello del cliente sono le seguenti: - adozione della c.d. adeguatezza bloccante che impedisce agli operatori di eseguire un'operazione di collocamento/distribuzione non adeguata che abbia ad oggetto un prodotto IBIPs emesso da società terze dalle quali il distributore abbia ricevuto, direttamente o indirettamente, incarico di collocamento/distribuzione; - adozione del Codice Etico al fine di richiedere ai suddetti operatori un comportamento onesto, equo e professionale nell'ambito della prestazione dei servizi; - con riferimento alle tematiche connesse alla sostenibilità, il distributore verifica la coerenza delle preferenze in materia di sostenibilità espresse dal cliente rispetto alle caratteristiche dei prodotti oggetto del servizio; - con riferimento alla definizione dei prodotti che assolvono i requisiti di cui alle lettere a), b) e c), del punto 4, dell'art. 2 del Regolamento Delegato 2359/2017, il Gruppo si avvale di una metodologia per la selezione e valutazione dei prodotti, integrando alle valutazioni (rating/scoring) di società esterne specializzate, una specifica analisi quali-quantitativa; - il distributore al fine di gestire la raccomandazione dei prodotti di cui alle lettere a), b) e c), del punto 4, dell'art. 2 del Regolamento 2359/2017 utilizza la metodologia Cd. Best in class nella determinazione dei prodotti da raccomandare alla clientela e monitora periodicamente l'incidenza dei costi al fine di verificare l'eventuale maggiore onerosità dei prodotti sostenibili.	Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate vengono giudicate sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di ledere gli interessi della clientela	SI	Per trasparenza ai sensi dell'art. 120 ter del CAP	La disclosure è prevista nell'Allegato 3, Sezione III per i prodotti non IBIps, Sezione II dell'informativa ex art. 133 comma 2, lettera a) del R.I. per i prodotti IBIPs	«La Banca e BCC SERVIZI ASSICURATIVI Srl sono soggette ad attività di direzione e coordinamento da parte di Iccrea Banca Spa la quale ha in essere relazioni commerciali e detiene una partecipazione diretta superiore al 10% del capitale sociale e dei diritti di voto di BCC Assicurazioni Spa e superiore al 10% del capitale sociale e dei diritti di voto di BCC Vita Compagnia di Assicurazioni Vita Spa.»
COI-11.01	Distribution	Distributore	Prodotti Vita (solo prodotti IBIPs)	Comportamento del distributore	Essere contemporaneamente beneficiario o vincolatario delle prestazioni assicurative e distributore del relativo contratto. (Art. 135-vicies quinquies, comma 3, Regolamento intermediari).	Il distributore potrebbe essere contemporaneamente beneficiario o vincolatario delle prestazioni assicurative e distributore del relativo contratto,	Adozione di regole interne per evitare che l'operazione incida negativamente sull'interesse del cliente, valutando in particolare la contestualità dell'operazione contrattuale e la situazione finanziaria del cliente. A tal fine il tempo congruo tra la data di emissione della polizza e la richiesta di finanziamento è stato fissato in 3 mesi. Inoltre sono state fissate una Percentuale massima di penetrazione sul patrimonio (la percentuale di IBIPs a pegno non deve essere superiore al 50% del totale complessivo del patrimonio) ed è stato stabilito che il finanziamento richiesto non debba avere la finalità di investimento in altri strumenti/prodotti finanziari né in altri prodotti IBIP.	Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate vengono giudicate sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di ledere gli interessi della clientela	NO			