

POLÍTICA DE GESTIÓN DE INCENTIVOS

Documento aprobado por acuerdo del Consejo de Administración de 09/06/2026, con efecto a partir del 22/06/2026

ÍNDICE

| | |
|---|-----------|
| VISAS VERSIÓN VIGENTE | 3 |
| 1. OBJETIVO DE LA POLÍTICA | 3 |
| 2. ÁMBITO DE APLICACIÓN | 3 |
| 3. NORMATIVA DE REFERENCIA | 3 |
| 3.1. Normativa externa de referencia | 3 |
| 3.2. Normativa interna de referencia | 4 |
| 4. QUÉ CAMBIA/NOVEDADES INTRODUCIDAS | 5 |
| 5. DEFINICIONES | 5 |
| 6. PRINCIPIOS GENERALES | 7 |
| 7. PREÁMBULO | 7 |
| 7.1. Servicios de inversión | 7 |
| 7.2. Productos de inversión de seguros | 8 |
| 8. DIRECTRICES PARA EL REGISTRO Y LA GESTIÓN DE LOS INCENTIVOS | 9 |
| 9. FASE I: ASIGNACIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES | 10 |
| 10. FASE II: ANÁLISIS DE LA NORMATIVA RELATIVA A LOS INCENTIVOS | 10 |
| 10.1. Servicios de inversión o complementarios | 14 |
| 10.2. Distribución de productos de inversión de seguros | 14 |
| 11. FASE III: ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS | 15 |
| 11.1. Prueba de admisibilidad e identificación de posibles medidas de gestión | 16 |
| 12. FASE IV: SEGUIMIENTO | 17 |
| 13. REVISIÓN DEL DOCUMENTO | 17 |
| 13.1. Historial de revisiones del documento | 17 |
| 14. ANEXOS | 18 |

VISAS DE LA VERSIÓN VIGENTE

| Cargo/Oficina | Fecha | Actividad |
|---|------------|--------------|
| Oficina de Organización, Procesos y Normativa Interna | 15/04/2026 | Verificación |
| Función de Cumplimiento Normativo | 28/05/2026 | Dictamen |
| Función de gestión de riesgos | 22/04/2026 | Dictamen |
| Función de lucha contra el blanqueo de capitales | 20/04/2026 | Dictamen |
| Responsable de Protección de Datos —a través de la Oficina de Organización, Procesos y Normativa Interna— | N.A. | N.A. |
| Dirección General | 04/06/2026 | Aprobación |
| Comités endoconsiliares | N.A. | N.A. |

1. OBJETIVO DE LA POLÍTICA

El objetivo del presente documento es formalizar las directrices mediante las cuales Banca Etica (en adelante, la «Banca») registra y gestiona los incentivos pagados o percibidos durante la prestación de servicios de inversión y/o accesorios.

El presente documento, en concreto, regula los criterios y las modalidades con las que se define la metodología para el análisis de las comisiones, honorarios y pagos no monetarios.

2. ÁMBITO DE APLICACIÓN

El documento se aplica a Banca Popolare Etica S.c.p.a. (en lo sucesivo, también «Banca Etica» o «Banca»), en Italia y España.

3. NORMATIVA DE REFERENCIA

3.1. Normativa externa de referencia

- Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de mayo de 2014, relativa a los mercados de instrumentos financieros y por la que se modifican la Directiva 2002/92/CE y la Directiva 2011/61/UE y sus modificaciones posteriores (**MiFID II**).
- Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de enero de 2016, sobre la distribución de seguros y sus modificaciones posteriores (**IDD**).
- Reglamento delegado (UE) 2017/565 de la Comisión, de 25 de abril de 2016, por el que se completa la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que respecta a los requisitos organizativos y las condiciones de ejercicio de la actividad de las empresas de inversión, así como a las definiciones de determinados términos a efectos de dicha Directiva y sus modificaciones posteriores. (**Reglamento delegado**).
- Reglamento delegado (UE) 2017/2359 de la Comisión, de 21 de septiembre de 2017, por el que se completa la Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que respecta a los requisitos de información y las normas de conducta aplicables a la distribución de productos de inversión en seguros, en su versión modificada (**Reglamento delegado sobre productos de inversión en seguros**).
- Reglamento delegado (UE) 2021/1253 de la Comisión, de 21 de abril de 2021, por el que se modifica el Reglamento delegado (UE) 2017/565 en lo que respecta a la integración de los factores de sostenibilidad, los riesgos de sostenibilidad y las preferencias de sostenibilidad en determinados requisitos organizativos y condiciones de ejercicio de las actividades de las empresas de inversión.
- Decreto Legislativo n.º 58, de 24 de febrero de 1998 — Texto único de las disposiciones en materia de intermediación financiera, de conformidad con los artículos 8 y 21 de la Ley n.º 52, de 6 de febrero de 1996, y sus modificaciones posteriores (**TUF**).
- Decreto Legislativo n.º 209, de 7 de septiembre de 2005 — Código de Seguros Privados y sus modificaciones y adiciones posteriores (**CAP**).
- Reglamento de la Consob n.º 20307, de 15 de febrero de 2018, por el que se establecen las normas de aplicación del Decreto Legislativo n.º 58, de 24 de febrero de 1998, en materia de intermediarios y sus modificaciones posteriores (**RC** o **Reglamento de Intermediarios**).
- Reglamento de la IVASS n.º 40, de 2 de agosto de 2018, por el que se establecen disposiciones en materia de distribución de seguros y reaseguros a las que se refiere el Título IX (Disposiciones generales en materia de distribución) del Decreto Legislativo n.º 209, de 7 de septiembre de 2005 —Código de Seguros Privados— (**Reglamento de la IVASS 40/2018**).
- Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión (en adelante, también **LMVSI**).
- Real Decreto 813/2023, de 8 de noviembre, relativo al régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión y de las demás entidades que prestan servicios de inversión (en adelante, también «**Real Decreto 813/2023**»)

3.2. Normativa interna de referencia

- Código Ético;
- Estatutos;
- Código de Conducta;
- Modelo de organización, gestión y control de Banca Etica, adoptado de conformidad con el Decreto Legislativo n.º 231, de 8 de junio de 2021;
- Reglamento de estructura;
- Política de gestión de conflictos de intereses;
- Política sobre la estrategia de ejecución y transmisión de órdenes;
- Política de clasificación de clientes;
- Política de distribución de productos de seguros;
- Política de formación del personal;
- Reglamento de formación del personal.
- Política de banca minorista del Grupo;
- Reglamento de banca minorista;
- Política de evaluación de la adecuación y la idoneidad;
- Política relativa a la gestión de los instrumentos financieros y los productos de seguros (IBIP)
- Política de clasificación de clientes en España;
- Política de mejor ejecución en España.
- Reglamento de Finanzas Retail de España;
- Política relativa a la evaluación de la idoneidad y conveniencia en España;
- Política sobre operaciones personales de personas relevantes;
- Política sobre operaciones con personas vinculadas al Grupo;
- Disposiciones de aplicación en materia de detección y notificación de operaciones sospechosas en relación con la normativa sobre abuso de mercado (Market Abuse).

4. QUÉ CAMBIA/NOVEDADES INTRODUCIDAS

Se han incluido precisiones sobre el desarrollo de determinadas actividades en el marco de las operaciones en Italia y se han introducido especificaciones relativas a las actividades de distribución de fondos ya existentes y de próxima introducción en la sucursal española.

Además, el documento se ha adaptado a la norma adoptada para la normativa de gobierno de Banca Etica, lo que garantiza una mayor claridad en la exposición y una mejor integración con el sistema de controles internos. En concreto, la estructura del documento se ha enriquecido con una sección dedicada a las definiciones y otra sobre los principios generales, con el fin de explicitar el vínculo entre la gestión de los incentivos y los valores fundamentales del Banco, como la independencia y la protección de los intereses del cliente. Por último, la Política se ha armonizado con los documentos de rango superior, como los Estatutos, el Código Ético y el Modelo de Organización, Gestión y Control (MOG 231), reforzando así el marco general de gobernanza.

Se ha actualizado el anexo «Mapeo de incentivos» con las referencias relativas a las operaciones en España, en lo que respecta a la demostración de la obligación de mejorar la calidad del servicio, e integrando la naturaleza de los incentivos pagados o percibidos por Fiare

5. DEFINICIONES

| Término | Descripción |
|---|--|
| Mejora de la calidad | Requisito para cobrar incentivos: el uso de los fondos para ofrecer servicios de valor añadido (p. ej., asistencia continua, formación, informes ESG) |
| Asignación de activos | Representa la estrategia que propone el banco para distribuir el capital de un cliente entre diferentes tipos de inversión (denominadas «clases de activos»), como, por ejemplo, acciones, bonos, efectivo o fondos de inversión |
| Descripción de la comisión | Breve descripción del tipo de comisión percibida o pagada por el banco en relación con el servicio prestado. |
| Ibips | Productos de inversión de seguros |
| Incentivos (también «Inducements») | Remuneraciones, comisiones o beneficios no monetarios recibidos o pagados por el Banco a terceros en relación con servicios de inversión o productos de seguros |
| Información previa | Comunicación obligatoria al cliente antes de la inversión sobre la naturaleza y el importe (incluso estimado) de los incentivos |
| Información a posteriori | Informe anual al cliente en el que se indica el importe exacto de los incentivos efectivamente percibidos o pagados por el Banco |
| OICR | Organismos de inversión colectiva (fondos de inversión o SICAV) cuyos costes de gestión pueden generar comisiones de retrocesión para el banco |
| Servicio de inversión | Quando tienen por objeto instrumentos financieros, se entiende lo siguiente: negociación por cuenta propia, ejecución de órdenes por cuenta de los clientes, suscripción en firme, colocación sobre la base de un compromiso irrevocable frente al emisor y colocación sin compromiso irrevocable frente al emisor, recepción y transmisión de órdenes, y asesoramiento en materia de inversiones. |
| Servicios accesorios | Se entiende cualquier servicio recogido en la sección B del anexo I del T.U.F. |
| Sujetos implicados | Indicación de la persona a la que o de la que el banco paga o recibe la comisión |

| | |
|---|---|
| Prueba de admisibilidad - Mejora de la calidad | Indicación de los motivos que justifican la mejora de la calidad del servicio prestado al cliente, con el fin de legitimar la existencia de las comisiones percibidas o abonadas |
| Prueba de admisibilidad: interés para el cliente | Descripción general y verificación de las normas de conducta que el Banco se compromete a adoptar con el fin de garantizar que la recepción o el pago de dichas comisiones no obstaculice el cumplimiento, por parte del mismo, de la obligación de velar por los intereses del cliente |
| Tipo de comisión | Indicación del tipo de comisión correspondiente al servicio de inversión, accesorio o de seguros |

6. PRINCIPIOS GENERALES

El sistema de gestión de incentivos de Banca Etica se basa en el principio fundamental de la protección del cliente y en el deber de actuar de forma honesta, equitativa y profesional en su exclusivo interés. Todo incentivo, ya sea percibido de terceros o abonado a estos, solo se admite si se puede demostrar su contribución directa a la mejora de la calidad del servicio prestado a la clientela. Esta mejora se traduce, en la práctica, en la prestación de servicios de valor añadido que superan los estándares mínimos exigidos por la ley, tales como la asistencia posventa continua, la evaluación periódica de la adecuación de las inversiones y la oferta de una información integrada que detalle los impactos sociales y medioambientales generados por los instrumentos financieros. El Banco garantiza la máxima transparencia hacia sus socios y clientes mediante una información puntual, tanto preventiva como a posteriori, sobre la naturaleza y el importe de los flujos de comisiones. En consonancia con su modelo de finanzas éticas, los incentivos percibidos se destinan además a la mejora constante de las competencias profesionales del personal mediante programas de formación especializada, garantizando que el asesoramiento y la comercialización de los productos no se vean influidos por lógicas puramente comerciales, sino que estén siempre en consonancia con las expectativas y el perfil del cliente.

El Banco mantiene rigurosos controles organizativos para analizar detalladamente cada caso concreto de comisión y supervisar a lo largo del tiempo el cumplimiento de los requisitos de admisibilidad, previniendo cualquier forma de conflicto de intereses que pueda derivarse de la percepción o el pago de incentivos.

7. PREÁMBULO

7.1. Servicios de inversión

Se definen como incentivos todos los tipos de remuneraciones, comisiones o beneficios no monetarios recibidos o abonados por los intermediarios a cambio de la prestación de servicios de inversión y servicios auxiliares. Además, se establecen normas diferentes en función del tipo de incentivo.

En primer lugar, están los incentivos «legítimos en sí mismos», que se pueden clasificar en las siguientes subcategorías:

- las comisiones pagadas por los clientes a los intermediarios por el servicio de inversión o accesorio prestado por estos (*items provided by the client*);
- otras comisiones y gastos pagados por los clientes a los intermediarios, necesarios para la prestación del servicio al cliente (*propia comisión*), tales como, por ejemplo, gastos de custodia, comisiones de liquidación, retenciones obligatorias (impuestos) y gastos legales, y que, por su naturaleza, no pueden entrar en conflicto con el deber del intermediario de actuar de forma honesta, equitativa y profesional para servir mejor a los intereses de los clientes;
- beneficios económicos menores, siempre que se cumplan los requisitos legales.

La MiFID II también considera legítimos otros tipos de incentivos. No obstante, estos están sujetos a condiciones, ya que deben cumplir requisitos específicos (incentivos sujetos a la prueba de legitimidad).

Una característica de estas comisiones es que son pagadas a los intermediarios por otros sujetos, y no pueden atribuirse ni a pagos realizados por terceros por cuenta de los clientes, ni a pagos que puedan incluirse entre las *comisiones propias*.

Para que sean legítimos, los intermediarios deben informar a los clientes, antes de la firma del contrato, de los incentivos que caracterizan el servicio de inversión prestado, especificando su existencia, naturaleza e importe (es decir, el método de cálculo); garantizar que dichos pagos tengan por objeto mejorar la calidad del servicio prestado y no obstaculicen el cumplimiento por parte de la empresa de la obligación de actuar de forma honesta, equitativa y profesional en el mejor interés del cliente.

7.2. Productos de inversión en seguros

En lo que respecta a los productos de inversión de seguros (IBIPS), el Decreto Legislativo n.º 68/2018 incorporó al ordenamiento jurídico italiano la Directiva de la UE 2016/17, conocida como IDD (en lo sucesivo, la «IDD»), que ha introducido la normativa relativa a las normas de conducta que deben adoptarse en la distribución de productos de inversión de seguros, entre los que se incluyen todos los productos de seguros que tengan un vencimiento o un valor de rescate y en los que dicho vencimiento o valor de rescate esté expuesto, total o parcialmente, de forma directa o indirecta, a las fluctuaciones del mercado.

En lo que respecta específicamente al sistema bancario, la transposición de la IDD también ha establecido un reparto de competencias entre las autoridades de supervisión: i) por un lado, la Consob en lo que se refiere a la distribución de productos de inversión en seguros y ii) por otro, la IVASS en lo que se refiere a la distribución de productos de seguros tradicionales.

En lo que respecta a la normativa sobre productos de inversión de seguros, el legislador se ha inspirado en lo previsto en la normativa MiFID II —teniendo en cuenta el carácter sustitutivo de los IBIPS con respecto a los instrumentos financieros y con el fin de ofrecer a los inversores un nivel de garantía acorde con el reconocido en la prestación de servicios de inversión— y ha intervenido modificando, en la medida en que resulta relevante para la presente política, el Reglamento de la Consob n.º 20307/2018 (en adelante, el «Reglamento de Intermediarios»), que establece la normativa en materia de incentivos en los artículos 135 sexies y siguientes,

Reglamento Delegado (UE) 2017/2359 (en lo sucesivo, el «Reglamento Delegado sobre productos de inversión de seguros»).

A la luz de lo anteriormente expuesto, los principios indicados en relación con los servicios de inversión también son de aplicación en lo que respecta a la distribución de productos de inversión de seguros.

8. DIRECTRICES PARA EL REGISTRO Y LA GESTIÓN DE LOS « » E INCENTIVOS

En el presente capítulo se describe el enfoque metodológico utilizado por el Banco para el análisis de los pagos característicos de los servicios de inversión prestados a la clientela, teniendo debidamente en cuenta las modificaciones introducidas en la normativa comunitaria.

De conformidad con las disposiciones normativas, la metodología adoptada para el análisis de las comisiones, honorarios y pagos no monetarios que podrían verse afectados por las disposiciones sobre incentivos se estructura en fases, destinadas a desarrollar los principios rectores que deben guiar la asignación de funciones y responsabilidades, el análisis de los marcos normativos sobre incentivos, la identificación de los incentivos, las decisiones operativas y empresariales, y el seguimiento.

TAB.1 - IDENTIFICACIÓN Y GESTIÓN DE LOS INCENTIVOS

| FASE I Asignación de funciones y responsabilidades | FASE II Análisis de los marcos normativos sobre incentivos | FASE III Mapeo de los incentivos | FASE IV Decisiones operativas y empresariales | FASE V Seguimiento |
|--|--|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - Identificación de las funciones y los responsables de la recopilación y gestión de los incentivos - Asignación de responsabilidades | <ul style="list-style-type: none"> - Análisis de los criterios de identificación de las retribuciones/ comisiones/ prestaciones no monetarias/ prestaciones no monetarias de menor cuantía pagadas o recibidas por el banco que | <ul style="list-style-type: none"> - Registro de los tipos de incentivos por servicio de inversión/servicio de distribución de seguros/servicios o accesorios y su clasificación en los tipos contemplados en las | <ul style="list-style-type: none"> - Decisiones operativas y de negocio adoptadas por el banco: - Definición de la nueva estructura de comisiones - Información a los clientes | <ul style="list-style-type: none"> - Seguimiento continuo de los incentivos |

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| | - Análisis de los casos ejemplificativos | art. 52 y siguientes para los servicios de inversión o los artículos 135 sexies y siguientes para la distribución de productos de seguros del Reglamento sobre Intermediarios - Realización de pruebas de admisibilidad - Análisis de los casos concretos de incentivos «críticos» - Identificación de los posibles medidas de gestión. | - Actualización/revisión de la documentación contractual | |
|--|--|--|--|--|

9. FASE I: ASIGNACIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

El Banco, con el fin de garantizar el cumplimiento de las obligaciones en materia de incentivos, ha identificado las funciones implicadas en la identificación y gestión de los incentivos característicos de los servicios de inversión, la distribución de productos de inversión y seguros, y los servicios accesorios prestados.

En concreto, se ha atribuido al Departamento de Propuestas de Finanzas Éticas la responsabilidad de definir la estructura de comisiones aplicable a cada servicio, de conformidad con las directrices establecidas por el Banco. En lo que respecta a los servicios y productos comercializados en la sucursal española, está prevista la participación del Departamento de España.

Además, se ha encomendado a la Función de Cumplimiento Normativo la tarea de proporcionar el asesoramiento y la asistencia necesarios para definir correctamente las estructuras de comisiones, con el fin de garantizar en todo momento su conformidad con las disposiciones reglamentarias.

La Función de Cumplimiento Normativo adquiere una importancia fundamental también en lo que respecta al seguimiento de las normas y los procesos empresariales adoptados, controlando y evaluando periódicamente la idoneidad de los procedimientos y las medidas adoptadas para la correcta prestación de los servicios de inversión y accesorios. De hecho, corresponde a esta última la tarea de verificar que el proceso de registro de las comisiones percibidas o pagadas por el Banco esté actualizado, proponiendo, cuando sea necesario, las modificaciones organizativas y procedimentales destinadas a garantizar una mitigación adecuada del riesgo de incumplimiento identificado.

10. FASE II: ANÁLISIS DE LA NORMATIVA SOBRE INCENTIVOS

El Reglamento sobre Intermediarios establece que los intermediarios o distribuidores no pueden, en relación

i) la prestación de servicios de inversión distintos de la gestión de carteras y del asesoramiento independiente, ni de forma accesorio, ni

ii) a la distribución de productos de inversión de seguros

pagar o percibir remuneraciones o comisiones, ni proporcionar o recibir beneficios no monetarios de cualquier sujeto distinto del cliente o de una persona que actúe en nombre de este, a menos que los pagos o beneficios:

i) tengan por objeto mejorar la calidad del servicio prestado al cliente; y

ii) no menoscaben el cumplimiento de la obligación de actuar de forma honesta, equitativa y profesional en el mejor interés del cliente.

Más concretamente, de conformidad con las disposiciones del Reglamento sobre intermediarios, las retribuciones, comisiones o beneficios no monetarios se consideran destinados a mejorar la calidad del servicio prestado al cliente siempre que se cumplan todas las condiciones siguientes:

- A. tengan por objeto mejorar la calidad del servicio prestado al cliente; es decir, estén justificados por la prestación de un servicio adicional o de mayor nivel para el cliente en cuestión, proporcional al nivel de incentivos recibidos, como:
 - i) la prestación de asesoramiento no independiente en materia de inversiones y el acceso a una amplia gama de instrumentos financieros adecuados, entre los que se incluya un número adecuado de instrumentos de terceros proveedores de productos que no tengan vínculos estrechos con la empresa de inversión;
 - ii) la prestación de asesoramiento no independiente en materia de inversiones, combinada con la oferta al cliente —al menos una vez al año— de evaluar si los instrumentos financieros en los que ha invertido siguen siendo adecuados, o con otro servicio continuo que pueda aportar valor al cliente, como el asesoramiento sobre la asignación óptima de activos;
 - iii) el acceso, a un precio competitivo, a una amplia gama de instrumentos financieros que puedan satisfacer las necesidades de los clientes, incluido un número adecuado de instrumentos de terceros proveedores de productos que no tengan vínculos estrechos con la empresa de inversión, junto con el suministro de instrumentos de valor añadido, como los instrumentos de información objetiva, que ayuden al cliente interesado a tomar decisiones de inversión o le permitan supervisar, adaptar o ajustar la gama de instrumentos financieros en los que ha invertido, o al suministro de informes periódicos sobre el rendimiento y los costes y comisiones asociados a los instrumentos financieros;
- B. no ofrezcan ventajas directas a la empresa beneficiaria, a sus accionistas o a sus empleados sin que ello suponga un beneficio tangible para el cliente en cuestión;
- C. estén justificados por la garantía de un beneficio continuado para el cliente en cuestión en relación con un incentivo continuado;

- D. no menoscaben el cumplimiento de la obligación de actuar de forma honesta, equitativa y profesional en el mejor interés del cliente.

No obstante, no se admitirá ninguna remuneración, comisión o beneficio no monetario cuando la prestación de los servicios al cliente se vea distorsionada o afectada negativamente como consecuencia de dicha remuneración, comisión o beneficio no monetario.

En lo que respecta específicamente a los productos de inversión de seguros, a efectos de la evaluación antes mencionada, se tendrán en cuenta asimismo los siguientes criterios:

- a) si un incentivo o un programa de incentivos puede llevar al intermediario a ofrecer o recomendar un producto o servicio de seguros concreto al cliente, a pesar de que pueda ofrecerle otro producto o servicio de seguros que satisfaga mejor sus necesidades;
- b) si el incentivo o el sistema de incentivos se basa única o principalmente en criterios cuantitativos de carácter comercial, o si tiene en cuenta criterios cualitativos adecuados que reflejen la calidad de los servicios prestados a los clientes y la satisfacción de estos;
- c) el valor del incentivo abonado o percibido en relación con el valor del producto y de los servicios ofrecidos;
- d) si el incentivo se abona íntegramente o principalmente en el momento de la celebración del contrato de seguro, o si se extiende a toda la vigencia del contrato;
- e) la existencia de un mecanismo adecuado para solicitar la devolución del incentivo, en caso de que el producto se extinga anticipadamente, se rescinda antes de tiempo o en caso de que se hayan vulnerado los intereses del cliente;
- f) la existencia de cualquier tipo de umbral variable o contingente, o de cualquier otro tipo de acelerador de valor que se desbloquee al alcanzar un objetivo, ya sea en función del volumen o del valor de las ventas.

Los requisitos anteriormente mencionados deben cumplirse de forma permanente mientras el intermediario siga pagando o recibiendo los honorarios, la comisión o el beneficio no monetario.

Por último, sin perjuicio de lo anteriormente indicado, el intermediario o distribuidor no aceptará beneficios no monetarios, salvo que se trate de beneficios no monetarios de menor importancia, es decir:

- a) información o documentación relativa a un instrumento financiero o a un servicio de inversión, ya sea de carácter genérico o personalizada en función de la situación de un cliente concreto;
- b) material redactado por terceros, encargado y pagado por un emisor o un emisor potencial para promocionar una nueva emisión de la sociedad, o cuando la empresa tercera esté contratada y sea remunerada por el emisor para elaborar dicho material de forma permanente, siempre que dicha relación quede claramente documentada en el material y, al mismo tiempo, este se ponga a disposición de cualquier empresa de inversión que desee recibirlo o del público en general;

- c) participación en congresos, seminarios y otros eventos formativos sobre las ventajas y características de un determinado instrumento financiero o de un servicio de inversión;
- d) atención de un valor de minimis razonable, como comida y bebida al margen de una reunión de trabajo o de una conferencia, seminario u otros eventos formativos a los que se refiere la letra c);
- e) otros beneficios no monetarios de menor importancia que un Estado miembro considere que pueden mejorar la calidad del servicio prestado a un cliente y que, teniendo en cuenta el nivel total de los beneficios proporcionados por una entidad concreta o un grupo de entidades, sean de tal alcance y naturaleza que sea improbable que afecten al cumplimiento de la obligación de la empresa de inversión de actuar en el mejor interés del cliente.

TAB.2 – REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD DE LOS INCENTIVOS

| Honorarios, comisiones o prestaciones no monetarias pagadas o recibidas en relación con la prestación de un servicio de inversión o servicio accesorio, servicio de distribución de productos de inversión y seguros | | | |
|--|--|--|---|
| De/a un cliente (o por parte de una persona en nombre del cliente) | De/a un tercero (o por una persona en nombre de un tercero) | Otros honorarios pagados o percibidos (honorarios propios) | Beneficios monetarios menores |
| Siempre admitidos | Prueba de elegibilidad | Prueba de admisión | Prueba de elegibilidad |
| Estos incentivos siempre son legítimos en la medida en que la medida en que constituyen la remuneración directa del servicio | Los requisitos de legitimidad tienen por objeto garantizar que las comisiones: <ul style="list-style-type: none"> - mejoren la calidad del servicio prestado al cliente - no obstaculicen la obligación de actuar de forma honesta, equitativa y profesional para servir mejor los intereses de los clientes - se comuniquen al cliente antes de la prestación del servicio - se comuniquen al cliente | Los requisitos de legitimidad tienen por objeto garantizar que las comisiones: <ul style="list-style-type: none"> - hagan posible o sean necesarias para la prestación del servicio - no puedan entrar en conflicto con la obligación de la empresa de actuar de forma honesta, equitativa y profesional para servir mejor a los intereses de los clientes | Los requisitos de legitimidad tienen por objeto garantizar que las comisiones: <ul style="list-style-type: none"> - se incluyan en los supuestos específicos previstas por la ley - no puedan clasificarse como beneficios no monetarios de menor importancia - se comuniquen al cliente |

Los intermediarios o distribuidores, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 53 y 135 septies del Reglamento sobre Intermediarios, conservarán las pruebas de que los honorarios,

no monetarios pagados o recibidos por la empresa están destinados a mejorar la calidad del servicio correspondiente prestado al cliente:

- a) Llevar un registro interno de todos los honorarios, comisiones y beneficios no monetarios que la empresa de inversión reciba de terceros en relación con la prestación de servicios de inversión o auxiliares, o con el ejercicio de la actividad de distribución de seguros;
- b) registrando la forma en que los honorarios, las comisiones y los beneficios no monetarios pagados o recibidos por la empresa de inversión, o que esta tenga intención de utilizar, mejoran la calidad de los servicios prestados a los clientes afectados, así como las medidas adoptadas para no menoscabar la obligación de la empresa de actuar de forma honesta, imparcial y profesional con el fin de servir mejor los intereses de los clientes.

La normativa sobre incentivos se aplica a los intermediarios, independientemente de la función que desempeñen en el flujo de pago de los incentivos.

10.1. Servicios de inversión o accesorios

En lo que respecta, en particular, a la información que debe facilitarse a los clientes de conformidad con lo dispuesto en el artículo 53 del Reglamento sobre Intermediarios, los intermediarios informarán al cliente sobre lo siguiente:

- a) Antes de prestar el servicio accesorio o de inversión, la empresa de inversión facilitará al cliente la información relativa al pago o al beneficio en cuestión, de conformidad con el artículo 52, apartado 2, del Reglamento sobre intermediarios. Los beneficios no monetarios de menor cuantía podrán describirse de forma genérica. Los beneficios no monetarios de otra índole recibidos o pagados por la empresa de inversión en relación con el servicio de inversión prestado a un cliente se cuantificarán y se indicarán por separado;
- b) en caso de que una empresa de inversión no haya podido cuantificar a priori el importe de los pagos o beneficios que deba recibir o abonar, y, en su lugar, haya comunicado al cliente el método de cálculo de dicho importe, la empresa facilitará además a sus clientes la información sobre el importe exacto del pago o beneficio recibido o abonado a posteriori;
- c) Al menos una vez al año, siempre que reciba incentivos (continuos) en relación con los servicios de inversión prestados a los clientes en cuestión, la empresa de inversión informará a cada uno de sus clientes, de forma individual, sobre el importe efectivo de los pagos o beneficios recibidos o abonados. Los beneficios no monetarios de menor cuantía podrán describirse de forma genérica.

En cumplimiento de dichas obligaciones, las empresas de inversión tendrán en cuenta las normas relativas a los costes y gastos a que se refieren el artículo 24, apartado 4, letra c), de la Directiva 2014/65/UE y el artículo 50 del Reglamento Delegado (UE) 2017/565.

10.2. Distribución de productos de inversión de seguros

En lo que respecta, en particular, a la información que debe facilitarse a los clientes de conformidad con lo dispuesto en el artículo 135 septies del Reglamento sobre intermediarios, los distribuidores, en relación con cada pago o beneficio recibido de terceros o abonado a estos:

- a) Antes de comercializar un producto de inversión asegurador, facilitan a los clientes la información a que se refiere el artículo 135-sexies, apartado 2¹, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 133, apartado 2, letra b), inciso x), número 4)² del Reglamento sobre Intermediarios. Las prestaciones no monetarias de menor cuantía pueden describirse de forma genérica. Las demás prestaciones no monetarias recibidas o pagadas se cuantifican y se indican por separado;
- b) si no han podido cuantificar a priori el importe del pago o del beneficio que se va a recibir o abonar y, en su lugar, han comunicado a los clientes el método de cálculo de dicho importe, darán a conocer a posteriori el importe exacto del pago o del beneficio recibido o abonado;
- c) En el caso de los incentivos continuos, comunicarán individualmente a los clientes, al menos una vez al año, el importe efectivo de los pagos o beneficios recibidos o abonados. Los beneficios no monetarios de menor cuantía podrán describirse de forma genérica.

En cumplimiento de dichas obligaciones, los distribuidores tendrán en cuenta las normas relativas a los costes y las cargas a que se refieren el artículo 121 sexies, apartado 1, letra c), y apartado 2 del Decreto Legislativo 209/2005 (el denominado Código de Seguros Privados, CAP), de la Directiva 2014/65/UE y del artículo 50 del Reglamento Delegado (UE) 2017/565.

11. FASE III: ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS

El Banco ha elaborado un mapa de incentivos con el objetivo de identificar, en relación con los servicios de inversión prestados, los tipos de comisiones percibidas o pagadas, y asignar dichas comisiones a los supuestos correspondientes previstos por la MiFID II.

En concreto, a la hora de identificar los incentivos, el Banco ha seguido las siguientes directrices:

- el servicio de inversión ofrecido o de distribución de productos de inversión de seguros a cambio del cual se percibe;
- el tipo y la descripción del incentivo;
- las partes implicadas en el servicio ofrecido;
- la información relativa a la prueba de admisibilidad y las indicaciones sobre las modalidades para evaluar la legitimidad de los incentivos;
- las posibles medidas de gestión relacionadas con los incentivos.

Los servicios que el Banco tiene en cuenta en su ámbito de análisis son los siguientes:

1. Recepción y transmisión de órdenes;
2. Negociación por cuenta propia;

¹ Para mayor claridad, se reproduce a continuación lo dispuesto en el artículo 135-sexies, apartado 2, del Reglamento sobre Intermediarios: «La existencia, la naturaleza y el importe de los pagos o beneficios a que se refiere el apartado 1 o, en caso de que no pueda determinarse el importe, el método de cálculo de dicho importe, deben comunicarse claramente al cliente, de forma completa, precisa y comprensible, antes de llevar a cabo la actividad de distribución de seguros. Los sujetos autorizados para la distribución de seguros, cuando proceda, informarán a los clientes sobre los beneficios no monetarios de menor cuantía, que podrán describirse de forma genérica, y sobre los demás beneficios no monetarios recibidos o pagados que se cuantifiquen y se indiquen por separado».

² Información precontractual relativa al producto de inversión en seguros y a la actividad de distribución de seguros.

3. Colocación sin compromiso de compra ni garantía frente al emisor;
4. Suscripción y/o colocación de instrumentos financieros con compromiso de compra o con garantía frente al emisor;
5. Servicio de asesoramiento en materia de inversiones;
6. Distribución de productos de inversión de seguros.

Los servicios considerados para la actividad en España dentro de su ámbito de análisis son los siguientes:

- Recepción y transmisión de órdenes;
- Servicio de asesoramiento en materia de inversiones.

11.1. Prueba de admisibilidad e identificación de posibles medidas de gestión

Con el fin de garantizar el cumplimiento de la obligación de no percibir ni pagar comisiones que no estén permitidas por la normativa, el Banco ha establecido las disposiciones organizativas adecuadas para velar por la correcta y constante identificación y gestión de los incentivos.

Dichas disposiciones tienen por objeto garantizar que las funciones de la empresa encargadas de ello, antes de la prestación de cada servicio, evalúen adecuadamente el sistema de comisiones adoptado, examinando atentamente los siguientes elementos:

- la naturaleza de los posibles honorarios que se vayan a percibir o a abonar;
- los criterios de cálculo;
- las modalidades de pago;
- las circunstancias en las que deben abonarse;
- la relación con los servicios de inversión y/o accesorios y/o con la actividad de distribución de seguros prestados al cliente.

Cuando existan incentivos pagados o recibidos de terceros, se facilitará a los clientes una prueba de su legitimidad, basada en la verificación del cumplimiento de determinadas condiciones expresamente indicadas en la normativa. En concreto, dicha evaluación consiste en comprobar, antes de proceder a la prestación de los servicios de inversión o accesorios, o a la actividad de distribución de seguros, que el pago de las citadas comisiones mejore efectivamente la calidad del servicio prestado al cliente y no obstaculice la obligación del Banco de velar por los intereses de este.

Al analizar las citadas condiciones de admisibilidad, el Banco ha determinado previamente el tipo de servicio prestado al cliente y las obligaciones específicas, tanto contractuales como extracontractuales, relacionadas con dicho servicio. Posteriormente, con el fin de acreditar la mejora de la calidad del servicio prestado, el Banco ha tenido debidamente en cuenta la presencia de los siguientes elementos:

- la mejora de las competencias y los conocimientos del personal con el que cuenta el Banco para la prestación de los servicios, mediante la organización de cursos de formación específicos;

- la prestación de servicios de apoyo y asistencia a los clientes, tanto en la fase precontractual como en las fases posteriores;
- la prestación de asesoramiento no independiente en materia de inversión o seguros, en particular sobre instrumentos financieros o productos de inversión aseguradores de Finanza Etica, junto con la oferta al cliente, al menos una vez al año, de una evaluación periódica de la idoneidad de los instrumentos financieros o productos de inversión aseguradores en los que el cliente haya invertido.
- la información integrada sobre la cartera y los impactos sociales y medioambientales generados por los instrumentos financieros de Finanza Etica que se mantienen (información no financiera).

Con el objetivo de cumplir con la obligación de velar por los intereses del cliente de la mejor manera posible, el Banco ha adoptado medidas organizativas y operativas complementarias, destinadas a la correcta gestión de posibles conflictos de intereses. En concreto, la mitigación del riesgo de perjudicar los intereses de la clientela ha supuesto:

- la definición de directrices que deben respetarse a la hora de estructurar el plan de comisiones relacionado con la distribución de determinados instrumentos financieros o productos de inversión aseguradores. En concreto, se han definido:
 - los criterios y los correspondientes procesos de control de los acuerdos comerciales celebrados con los emisores de instrumentos financieros o las empresas que comercializan productos de inversión aseguradores;
 - procedimientos eficaces para garantizar el cumplimiento de las políticas en materia de incentivos por parte de los departamentos competentes, tanto en la fase de definición de los acuerdos comerciales como en la de estructuración o selección de los productos;
- la formalización de procedimientos operativos destinados al cumplimiento de las normas de conducta que sean neutrales con respecto a la posible percepción de incentivos;
- la definición de políticas de gestión de los conflictos de intereses capaces de mitigar los posibles efectos negativos para el cliente derivados de la percepción de incentivos.

Por último, en cumplimiento del principio de la máxima transparencia posible frente a la clientela, el Banco se compromete a garantizar un nivel adecuado de *información* sobre todas las comisiones aplicables a los servicios de inversión y accesorios prestados, así como sobre la actividad de distribución de productos de inversión y seguros.

12. FASE IV: SEGUIMIENTO

Con el fin de garantizar una gestión eficaz de los incentivos, el Banco ha previsto llevar a cabo una actividad de seguimiento continuo, destinada a verificar la legitimidad de las comisiones mediante la supervisión sistemática del proceso de registro y gestión de las mismas.

En concreto, cada vez que se diseñe un nuevo servicio o producto, las funciones encargadas de definir y gestionar el sistema de comisiones deberán comprobar que se respeten las indicaciones contenidas en el presente documento.

Los cambios que se introduzcan periódicamente en la estructura de comisiones, en función de los distintos servicios de inversión, se comunicarán sin demora al cliente, para que este pueda tomar sus decisiones de inversión con pleno conocimiento de causa.

13. REVISIÓN DEL DOCUMENTO

El presente documento normativo está sujeto a revisión anual o tras cualquier modificación de la normativa interna y externa de referencia y/o en caso de que se produzcan acontecimientos, condiciones o cambios internos en el Banco que requieran una actualización.

13.1. Historial de revisiones del documento

| Fecha de entrada en vigor | Fecha de deliberación del Consejo de Administración | Principales modificaciones introducidas |
|---------------------------|---|--|
| 21/3/2025 | 6 de marzo de 2025 | Tras el lanzamiento del nuevo producto de inversión aseguradora (Assolo Virtuoso) a partir del 7/1/2025, ha sido necesario completar el Anexo A de la Política de gestión de incentivos, indicando la comisión que Assimoco Vita abona a Banca Etica. |
| 24/02/2023 | 24/02/2023 | A petición del Departamento de Cumplimiento Normativo, se ha completado la Política con la indicación de las comisiones que el Banco (en España, subdistribuidor) recibe de MFex (distribuidor) por la distribución de los Etica Funds (de los compartimentos de la SICAV de GAM). |
| 21/12/2021 | 21/12/2021 | Actualización de todo el documento tras la entrada en vigor de las disposiciones reglamentarias que, en Italia, transponen la Directiva (UE) n.º 2016/97 (Directiva IDD). |
| 31/03/2021 | 09/03/2021 | |
| 09/06/2020 | 9 de junio de 2020 | |
| 27/03/2018 | 27/03/2018 | Primera adopción de la política |

14. ANEXOS

Anexo A - MAPA DE INCENTIVOS

| Fattispecie | Servizio | Periodicità | Descrizione | Ricevuta o Pagata (R/P) | Soggetto pagatore o percettore | Dimostrazione dell'obbligo di accrescimento della qualità del servizio | Misure adottate al fine di non pregiudicare il dovere di agire in modo onesto, imparziale e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti | Natura degli incentivi pagati/percepiti nell'anno in corso | Note |
|-------------|----------------------|-------------|--|-------------------------|---|---|--|--|---|
| Commissioni | Collocamento di OICR | Ricorrente | Quota parte della commissione di gestione riconosciuta al gestore e da questi retrocessa al distributore | R | Gestore OICR (Etica Sgr) | L'accrescimento della qualità del servizio è dimostrato dal fatto che il collocatore: <ul style="list-style-type: none"> • assiste il cliente anche successivamente alla vendita • assiste il cliente mediante la contestuale prestazione gratuita del servizio di consulenza in materia di investimenti non indipendente • effettua la valutazione dell'adeguatezza continuativa periodica degli strumenti finanziari • fornisce rendicontazione integrata del portafoglio e degli impatti sociali ed ambientali generati con gli strumenti finanziari di Finanza Etica detenuti (rendicontazione non finanziaria) • presta corsi di formazione al personale sui servizi offerti ed in ambito di finanza etica, consentendo così di offrire ai clienti un servizio in linea con le loro aspettative che spesso vanno oltre agli aspetti puramente finanziari. | Politiche (politica di gestione degli incentivi, politica di gestione dei conflitti d'interesse, ecc) e processi formalizzati adottati dalla Banca per la gestione dei conflitti di interesse e per una corretta gestione degli incentivi in recepimento delle previsioni normative Codice Etico e MOG 231 adottati dalla Banca | Oneri di Gestione dei Fondi Sistema Etica - Commissioni di gestione (%): Etica Obbligazionario Breve Termine 0,60%, Etica Obbligazionario Misto 1,20%, Etica Rendita Bilanciata 1,50%, Etica Bilanciato 1,80%, Etica Azionario 1,90%, Etica Impatto Clima 1,60%, Etica Obiettivo Sociale 1,40%. Le percentuali delle commissioni di gestione retrocesse al collocatore in funzione degli attivi in gestione collocati riconosciute ammontano: fino a 100 milioni di Euro 55%, da 100 a 200 milioni di Euro 62%, da 200 a 300 milioni di Euro 67%, da 300 a 700 milioni di Euro 72%, oltre i 700 milioni di Euro 75%. | Gli incentivi appaiono legittimi in quanto rispettano le condizioni di ammissibilità richieste dall'articolo 53 lett.a.2 del Regolamento Intermediari Consob per la loro percezione |
| | | | | | Gestore SICAV (CARNE GLOBAL FUNDS MANAGERS) | In considerazione del servizio prestato attualmente (RTO), gli incentivi verranno corrisposti solo subordinatamente al verificarsi del presupposto normativo applicabile: nel caso specifico l'offerta per il cliente di una gamma di strumenti finanziari che comprenda un numero adeguato di strumenti offerti da fornitori terzi di prodotti, unitamente alla fornitura di strumenti di strumenti informativi oggettivi che aiutino il cliente interessato ad assumere decisioni di investimento. | Fiare, in qualità di sub-distributore di Allfunds incassa il 100% delle commissioni di gestione che CARNE GLOBAL FUNDS MANAGERS retrocede a Allfunds. Nello specifico: - Multilabel SICAV - Etica Dynamic Allocation - B: Fiare incassa 0,775% della somma investita - Multilabel SICAV - Etica Global Equity - Bg: Fiare incassa 0,825% della somma investita - Multilabel SICAV - Etica Conservative Allocation - Bg: Fiare incassa 0,45% della somma investita - Multilabel SICAV - Etica Conservative Allocation - B: Fiare incassa 0,45% della somma investita - Multilabel SICAV - Etica Global Equity - B: Fiare incassa 0,825% della somma investita - Multilabel SICAV - Etica Dynamic Allocation - Bg: Fiare incassa 0,775% della somma investita Il pagamento sarà subordinato al verificarsi dei presupposti normativi applicabili. | | |

Banca Etica_Allegato A - Mappatura incentivi della Policy di gestione degli incentivi_CDa 09.06.2026.xlsx

| Fattispecie | Servizio | Periodicità | Descrizione | Ricevuta o Pagata (R/P) | Soggetto pagatore o percettore | Dimostrazione dell'obbligo di accrescimento della qualità del servizio | Misure adottate al fine di non pregiudicare il dovere di agire in modo onesto, imparziale e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti | Natura degli incentivi pagati/percepiti nell'anno in corso | Note |
|-------------|----------|-----------------------|--|-------------------------|--------------------------------|---|---|--|--|
| | | Ad evento (un tantum) | Provvigione pagata dalla compagnia assicurativa al distributore quale remunerazione per aver introdotto il nuovo cliente | | | <p>L'accrescimento della qualità del servizio è dimostrato dal fatto che il collocatore:</p> <ul style="list-style-type: none"> • assiste il cliente anche successivamente alla vendita • assiste il cliente mediante la contestuale prestazione gratuita del servizio di consulenza in materia di investimenti non indipendente • effettua la valutazione dell'adeguatezza continuativa periodica degli strumenti finanziari • fornisce rendicontazione integrata del portafoglio e degli impatti sociali ed ambientali generati con gli strumenti finanziari di Finanza Etica sottostanti (rendicontazione non finanziaria) • fornisce consulenza in ambito di pianificazione successoria ai clienti • presta corsi di formazione al personale sui servizi offerti ed in ambito di finanza etica, consentendo così di offrire ai clienti un servizio in linea con le loro aspettative che spesso vanno oltre agli aspetti puramente finanziari. | <p>Politiche (politica di gestione degli incentivi, politica di gestione dei conflitti d'interesse, ecc) e processi formalizzati adottati dalla Banca per la gestione dei conflitti di interesse e per una corretta gestione degli incentivi in recepimento delle previsioni normative</p> <p>Codice Etico e MOG 231 adottati dalla Banca</p> | <p>Le commissioni di perfezionamento e versamento aggiuntivo sulla distribuzione di Multi Assimoco, sono calcolate in misura percentuale variabile dallo 0% al 2,00% del premio nelle quali sono comprese le spese di emissione. Alla Banca è retrocesso il 95% del costo applicato al versamento del premio unico di perfezionamento al netto delle spese di emissione di 100 Euro e il 95% del costo applicato al versamento aggiuntivo al netto di 7 Euro.</p> <p>Le commissioni di perfezionamento e versamento aggiuntivo sulla distribuzione di Multiramo Etica Assimoco sono calcolate in misura percentuale variabile dallo 0% al 2,00% del premio nelle quali sono comprese le spese di emissione. Alla Banca è retrocesso il 95% del costo applicato al versamento del premio unico di perfezionamento al netto delle spese di emissione di 100 euro e il 95% del costo applicato al versamento aggiuntivo al netto di 30 euro.</p> <p>Le commissioni di perfezionamento e versamento aggiuntivo sulla distribuzione di Assolo Moderato 2 Assimoco sono calcolate in misura percentuale variabile dallo 0% al 2,00% del premio nelle quali sono comprese le spese di emissione. Alla Banca è retrocesso il 95% del costo applicato al versamento del premio unico di perfezionamento al netto delle spese di emissione di 100 euro e il 95% del costo applicato al versamento aggiuntivo al netto di 30 euro.</p> <p>Le commissioni di perfezionamento e versamento aggiuntivo sulla distribuzione di Assolo Moderato Special Assimoco sono calcolate in misura percentuale variabile dallo 0% al 1,00% del premio nelle quali sono comprese le spese di emissione. Alla Banca è retrocesso il 95% del costo applicato al versamento del premio unico di perfezionamento al netto delle spese di emissione di 100 euro e il 95% del costo applicato al versamento aggiuntivo al netto di 20 euro.</p> <p>Le commissioni di perfezionamento e versamento aggiuntivo sulla distribuzione di Assolo Virtuoso Assimoco sono calcolate in misura percentuale variabile dallo 0% al 1,00% del premio nelle quali sono comprese le spese di emissione. Alla Banca è retrocesso il 95% del costo applicato al versamento del premio unico di perfezionamento al netto delle spese di emissione di 100 euro e il 95% del costo applicato al versamento aggiuntivo al netto di 20 euro.</p> | <p>Gli incentivi appaiono legittimi in quanto rispettano le condizioni di ammissibilità richieste dall'articolo 135 septies del Regolamento Intermediari Consob e articolo 8 del Regolamento UE 2017/2359 per la loro percezione</p> |

| Fattispecie | Servizio | Periodicità | Descrizione | Ricevuta o Pagata (R/P) | Soggetto pagatore o percettore | Dimostrazione dell'obbligo di accrescimento della qualità del servizio | Misure adottate al fine di non pregiudicare il dovere di agire in modo onesto, imparziale e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti | Natura degli incentivi pagati/percepiti nell'anno in corso | Note |
|-------------|---|-------------|--|-------------------------|--|--|---|--|------|
| | Distribuzione prodotti di investimento assicurativi | Ricorrente | Quota parte della commissione connessa alla gestione del prodotto, pagata dal cliente alla Compagnia di Assicurazione e da questa retrocessa al distributore | R | Compagnia di assicurazione (Assimoco Vita SpA) | | | <p>Le commissioni di management su Multi Assimoco sono riconosciute sul montante medio gestito:</p> <ul style="list-style-type: none"> - sui Fondi esternali, la provvigione varia da un minimo di 26,39% ad un massimo di 35,97% della commissione prelevata mensilmente dal controvalore della polizza e da un minimo di 10,55% ad un massimo di 14,92% del totale delle commissioni di gestione prelevate nell'anno purché la polizza risulti ancora in vigore. La commissione di gestione è definita in base alla categoria: Azionario - 1,40% Bilanciato - 1,20% Obbligazionario - 0,90% Sul Monetario non sono previste provvigioni di mantenimento. <p>Le commissioni di management su Multiram Etica Assimoco sono riconosciute:</p> <ul style="list-style-type: none"> - sulla Gestione separata Futuro Protetto: annualmente viene liquidata una somma ottenuta applicando il 34,34% al trattenuto dell'1,30%, se il rendimento lordo della Gestione Separata risulta maggiore o uguale a 1,30% altrimenti al rendimento lordo (purché non negativo). In caso di rendimento negativo non viene corrisposto management fee. Alla scadenza, in caso di decesso dell'Assicurato o in caso di riscatto totale la Compagnia corrisponde all'intermediario il management fee dovuto e non liquidato alle ricorrenze precedenti, tenendo conto dell'eventuale integrazione effettuata a seguito della garanzia offerta. La Compagnia non riconosce management fee sulla commissione di over performance eventualmente trattenuta nel corso della durata - sul fondo interno Fondo Etica Assimoco: commissione pari allo 0,34% annuo del montante medio gestito liquidato mensilmente e annualmente 0,14% del montante medio gestito. <p>Le commissioni di management su Assolo Moderato 2 Assimoco sono riconosciute:</p> <ul style="list-style-type: none"> - annualmente viene liquidata una somma ottenuta applicando il 38,83% al trattenuto dell'1,15% (1,15 punti percentuali), se il rendimento lordo della Gestione Separata risulta maggiore o uguale a 1,15%; altrimenti al rendimento lordo (purché non negativo). In caso di rendimento negativo non viene corrisposto management fee. Alla scadenza, in caso di decesso dell'Assicurato o in caso di riscatto totale la Compagnia corrisponde all'intermediario il management fee dovuto e non liquidato alle ricorrenze precedenti, tenendo conto dell'eventuale integrazione effettuata a seguito della garanzia offerta. <p>Le commissioni di management su Assolo Moderato Special Assimoco prevedono una diversa determinazione del compenso annuale prima e dopo l'1/1/2027:</p> <p>Fino al 1 gennaio 2027:</p> <p>Annualmente</p> <ul style="list-style-type: none"> - nel caso in cui il rendimento della Gestione Separata sia maggiore di 1,80%, il management fee è pari a 0,14%+ 57,00% della differenza tra il rendimento della Gestione e 2,00%, con un massimo di 0,57%. - nel caso in cui il rendimento della Gestione Separata sia minore o uguale a 1,80% non viene riconosciuto management fee. Successivamente all'1 gennaio 2027 - Nel caso in cui il rendimento della Gestione Separata sia positivo e inferiore alla commissione di gestione trattenuta, pari all'1,15%, il management fee riconosciuto annualmente è calcolato sottraendo 0,048% dal 42,96% del rendimento della Gestione Separata; se il risultato è inferiore o uguale a zero, non viene riconosciuto management fee. - Nel caso in cui il rendimento della Gestione Separata sia compreso tra 1,15% e 2,30% il management fee riconosciuto annualmente è il 38,83% della commissione di gestione trattenuta pari a 1,15%, ovvero 0,45%. - Nel caso in cui il rendimento della Gestione Separata sia maggiore di 2,30%, il management fee riconosciuto annualmente è il 38,83% della commissione di gestione trattenuta (1,15%) oltre al 42,96% della commissione di overperformance. - In caso di rendimenti della Gestione Separata nulli o negativi non viene pagato management fee. <p>Alla scadenza, in caso di decesso dell'Assicurato o in caso di riscatto totale la Compagnia corrisponde all'intermediario il management fee dovuto e non liquidato alle ricorrenze precedenti, tenendo conto dell'eventuale integrazione effettuata a seguito della garanzia offerta.</p> <p>Le commissioni di management su Assolo Virtuoso Assimoco prevedono una diversa determinazione del compenso annuale prima e dopo l'1/1/2028.</p> <p>Premesso:</p> <ul style="list-style-type: none"> - che in virtù del mandato congiunto in essere (Assimoco-Banca-Caes) alla Banca è retrocesso il 95% del trattamento provvigionale e a Caes il 5%; - il management fee include la quota destinata a Etica SGR in relazione al contratto di servizi di consulenza in ambito ESG. Tale quota deve essere pertanto scorporata. <p>Fino al 1 gennaio 2028:</p> <p>Se il rendimento della gestione Separata è:</p> <ol style="list-style-type: none"> a) maggiore di 1,80%, il management fee è pari al 40,87% della commissione di gestione effettivamente trattenuta, tenendo conto della garanzia offerta; b) minore o uguale a 1,80%, non viene riconosciuto management fee. <p>Successivamente al 1 gennaio 2028:</p> <p>Se il rendimento della Gestione Separata è:</p> <ol style="list-style-type: none"> a) positivo e inferiore alla commissione di gestione trattenuta, pari a 1,15%, il management fee riconosciuto annualmente è calcolato sottraendo 0,05% dal 45,22% del rendimento della Gestione Separata; se il risultato è inferiore o uguale a zero, non viene riconosciuto management fee b) compreso tra 1,15% e 3,50%, il management fee riconosciuto annualmente è il 40,87% della commissione di gestione trattenuta pari a 1,15%, ovvero 0,47% c) maggiore di 3,50%, il management fee riconosciuto annualmente è il 40,87% della commissione di gestione trattenuta (1,15%) più il 45,22% della commissione di overperformance. <p>In caso di rendimenti della Gestione Separata nulli o negativi non viene pagato management fee.</p> <p>Alla scadenza, in caso di decesso dell'Assicurato e in caso di riscatto, la Compagnia corrisponde all'intermediario il management fee dovuto e non liquidato alle ricorrenze precedenti, tenendo conto dell'eventuale integrazione effettuata a seguito della garanzia offerta.</p> | |

Banca Etica_Allegato A - Mappatura incentivi della Policy di gestione degli incentivi_CDa 09.06.2026.xlsx

| Fattispecie | Servizio | Periodicità | Descrizione | Ricevuta o Pagata (R/P) | Soggetto pagatore o percettore | Dimostrazione dell'obbligo di accrescimento della qualità del servizio | Misure adottate al fine di non pregiudicare il dovere di agire in modo onesto, imparziale e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti | Natura degli incentivi pagati/percepiti nell'anno in corso | Note |
|-------------------------------|---|-------------|---|--|--|--|--|--|--|
| | Collocamento di gestione patrimoniale di terzi | Ricorrente | Quota parte della commissione di gestione corrisposta dal cliente al gestore e da questi retrocessa al distributore. | R | Gestore (Euregio Plus Sgr) | L'accrescimento della qualità del servizio prestato è attestato dalla presenza dei seguenti elementi: <ul style="list-style-type: none"> la prestazione di consulenza non indipendente in materia di investimento da parte di personale adeguatamente formato e in possesso di competenze specifiche, in particolare in strumenti finanziari di Finanza Etica, in combinazione o con l'offerta al cliente, della valutazione periodica dell'adeguatezza degli strumenti finanziari in cui il cliente ha investito; la prestazione di attività di supporto e assistenza alla clientela nelle fasi successive alla stipula; la rendicontazione integrata del portafoglio e degli impatti sociali e ambientali generati con gli strumenti finanziari di Finanza Etica detenuti (rendicontazione non finanziaria). presta corsi di formazione al personale sui servizi offerti ed in ambito di finanza etica, consentendo così di offrire ai clienti un servizio in linea con le loro aspettative che spesso vanno oltre agli aspetti puramente finanziari. | Politiche (politica di gestione degli incentivi, politica di gestione dei conflitti d'interesse, ecc) e processi formalizzati adottati dalla Banca per la gestione dei conflitti di interesse e per una corretta gestione degli incentivi in recepimento delle previsioni normative Codice Etico e MOG 231 adottati dalla Banca | Il corrispettivo percepito dalla Banca è pari al 45% della commissione di gestione che la SGR addebita ai Clienti. Le commissioni di gestione ammontano a: 1) Linea GP Etica Moderata: 1,20% il primo anno; 1,10% il secondo anno; 1,00% il terzo anno e i successivi; oltre ad IVA nella misura di volta in volta vigente; 2) Linea GP Etica Dinamica: 1,90% il primo anno; 1,80% il secondo anno; 1,70% il terzo anno e successivi; oltre ad IVA nella misura di volta in volta vigente. 3) GP Personalizzate prevedono: 0,75% con possibilità di deroga da concordare con il gestore, oltre ad IVA nella misura di volta in volta vigente. | Gli incentivi appaiono legittimi in quanto rispettano le condizioni di ammissibilità richieste dall'articolo 53, lett.a.2 del Regolamento Intermediari Consob per la loro percezione |
| Incentivi non monetari minori | Collocamento di OICR | Ad evento | Partecipazione a convegni, seminari e altri eventi formativi sui vantaggi e le caratteristiche di un determinato strumento finanziario o di un servizio di investimento | R | Gestore OICR (Etica Sgr) | La Banca considera legittimi gli incentivi non monetari minori che rispettino quanto prescritto dalle vigenti disposizioni normative e dalla propria policy in materia di incentivi. Gli incentivi non monetari minori devono rispettare i seguenti requisiti: devono essere ragionevoli, proporzionali e di portata tale da non pregiudicare gli interessi dei clienti (requisito sostanziale); la valutazione deve essere svolta per ogni singolo incentivo; la Banca deve informare i clienti in merito ai benefici non monetari minori percepiti dandone una descrizione anche generica (requisito formale). Gli incentivi non monetari minori riportati nel registro consentono non solo di fornire ai clienti della Banca documentazione e informazioni riguardanti gli strumenti finanziari e i servizi d'investimento più precise e dettagliate, ma anche di incrementare la conoscenza dei prodotti/servizi e dei mercati finanziari da parte della rete commerciale impegnata al collocamento presso la clientela finale. Inoltre questi incentivi vengono utilizzati per investire nella formazione del personale in ambito di finanza etica, consentendo così ai collocatori di offrire ai clienti un servizio in linea con le loro aspettative, che spesso vanno oltre agli aspetti puramente finanziari. | Politiche (politica di gestione degli incentivi, politica di gestione dei conflitti d'interesse, ecc) e processi formalizzati adottati dalla Banca per la gestione dei conflitti di interesse e per una corretta gestione degli incentivi in recepimento delle previsioni normative Codice Etico e MOG 231 adottati dalla Banca | Eventi ad-hoc organizzati con cadenza periodica e/o su richiesta e finalizzati all'approfondimento dell'andamento dei mercati finanziari globali e dei singoli prodotti/strumenti finanziari collocati Eventi come da piano di iniziative di marketing e formazione Ospitalità di un valore de minimis ragionevole, come cibi e bevande a margine di un incontro di lavoro o di una conferenza, seminario o altri eventi di formazione di cui al punto precedente Brochure, depliant o documenti digitali (presentazioni powerpoint) contenenti spunti commerciali e informazioni tecniche riguardanti lo strumento finanziario/servizio d'investimento Rassegne stampa, newsletter e report periodici Documenti cartacei e/o digitale di bilanci d'esercizio, report d'impatto e/o reportistica varia. | Gli incentivi appaiono legittimi in quanto rispettano le condizioni di ammissibilità richieste dall'articolo 53, lett.a.2 e dall'articolo 135 septies del Regolamento Intermediari Consob e art. 8 del Regolamento UE 2017/2359 per la loro percezione |
| | Collocamento di gestione patrimoniale di terzi | Ad evento | | R | Gestore (Euregio Plus Sgr) | | | | |
| | Distribuzione prodotti di investimento assicurativi | Ad evento | | R | Compagnia di assicurazione (Assimoco Vita SpA) | | | | |
| | Collocamento di OICR | Ad evento | R | Gestore OICR (Etica Sgr) | | | | | |
| | Collocamento di gestione patrimoniale di terzi | Ad evento | R | Gestore (Euregio Plus Sgr) | | | | | |
| | Distribuzione prodotti di investimento assicurativi | Ad evento | R | Compagnia di assicurazione (Assimoco Vita SpA) | | | | | |
| | Collocamento di OICR | Ad evento | R | Gestore OICR (Etica Sgr) | | | | | |
| | Collocamento di gestione patrimoniale di terzi | Ad evento | R | Gestore (Euregio Plus Sgr) | | | | | |
| | Distribuzione prodotti di investimento assicurativi | Ad evento | R | Compagnia di assicurazione (Assimoco Vita SpA) | | | | | |
| | Collocamento di OICR | Ad evento | Offerta di iniziative di formazione gratuita destinate agli operatori della rete commerciale che collocano i fondi di investimento | R | Gestore OICR (Etica Sgr) | | | | |