| COD LE DISC | Id Manrisr | Area | Controparte | Prodotti | Tipologia conflitto | Fattispecie | Descrizione Conflitto | Modalità gestione Stampa | Indicazione efficacia Stampa | Disclosure Stampa | Rif Normativo Stampa | Rif. Doc.ent-contr. Stampa | Testo Disclosure Stampa |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 08542 - BCC Ravennate Forlivese Imolese | CCI-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:<br>- 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:<br>a) questionario IDD per rilevare le esigenze assicurative e previdenziali del contraente;<br>b) valutazione di coerenza del prodotto assicurativo con le esigenze assicurative/previdenziali manifestate dal contraente nonchè divieto di distribuire prodotti non coerenti;<br>c1) Prodotti NON IBIPs<br>- 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.<br>c2) Prodotti IBIPs<br>- 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.<br>- 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;<br>Sempre per i prodotti IBIPs il distributore adotta inoltre una serie di provvedimenti organizzativi ed operativi volti a:<br>- rendere trasparente al cliente che la raccomandazioni fornite rientrano nell'ambito della prestazione di un servizio di investimento (consulenza);<br>- garantire opportune cautele contrattuali, formalizzando un contratto scritto con il cliente e registrando documenti comprovanti le raccomandazioni fornite opportunamente sottoscritti;<br>- ottenere tutte le informazioni necessarie per una corretta valutazione di adeguatezza delle raccomandazioni fornite alla clientela.<br>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:<br>- 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 dalla quali il distributore abbia ricevuto, direttamente o indirettamente, incarico di collocamento/distribuzione;<br>- adozione del Codice Etico al fine di richiedere ai suddetti operatori un comportamento onesto, equo e professionale nell'ambito della prestazione dei servizi;<br>- 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;<br>- con riferimento alla definizione dei prodotti che avvalorano 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;<br>- 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 Delegato 2359/2017 utilizza le 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 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. e) del R.I." | 1. L'Intermediario Credito Cooperativo ravennate, forlivese e imolese Soc. Coop. 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.<br>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 L'Intermediario Credito Cooperativo ravennate, forlivese e imolese Soc. Coop.<br>3. La Banca è soggetta 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.» |
| 08542 - BCC Ravennate Forlivese Imolese | CCI-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 la Compagnia assicurativa 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:<br>- 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:<br>a) questionario IDD per rilevare le esigenze assicurative e previdenziali del contraente;<br>b) valutazione di coerenza del prodotto assicurativo con le esigenze assicurative/previdenziali manifestate dal contraente nonchè divieto di distribuire prodotti non coerenti;<br>c1) Prodotti NON IBIPs<br>- 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.<br>c2) Prodotti IBIPs<br>- 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.<br>- 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;<br>Sempre per i prodotti IBIPs il distributore adotta inoltre una serie di provvedimenti organizzativi ed operativi volti a:<br>- rendere trasparente al cliente che la raccomandazioni fornite rientrano nell'ambito della prestazione di un servizio di investimento (consulenza);<br>- garantire opportune cautele contrattuali, formalizzando un contratto scritto con il cliente e registrando documenti comprovanti le raccomandazioni fornite opportunamente sottoscritti;<br>- ottenere tutte le informazioni necessarie per una corretta valutazione di adeguatezza delle raccomandazioni fornite alla clientela.<br>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:<br>- 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 dalla quali il distributore abbia ricevuto, direttamente o indirettamente, incarico di collocamento/distribuzione;<br>- adozione del Codice Etico al fine di richiedere ai suddetti operatori un comportamento onesto, equo e professionale nell'ambito della prestazione dei servizi;<br>- 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;<br>- con riferimento alla definizione dei prodotti che avvalorano 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;<br>- 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 Delegato 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 | | | Informativa per i prodotti non IBIPs:<br>a)Ipotizo non abbinate a mutui/finanz.<br>«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 connessi nella distribuzione del prodotto.» |
| 08542 - BCC Ravennate Forlivese Imolese | CCI-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:<br>- 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:<br>a) questionario IDD per rilevare le esigenze assicurative e previdenziali del contraente;<br>b) valutazione di coerenza del prodotto assicurativo con le esigenze assicurative/previdenziali manifestate dal contraente nonchè divieto di distribuire prodotti non coerenti;<br>c1) Prodotti NON IBIPs<br>- 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.<br>c2) Prodotti IBIPs<br>- 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.<br>- 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;<br>Sempre per i prodotti IBIPs il distributore adotta inoltre una serie di provvedimenti organizzativi ed operativi volti a:<br>- rendere trasparente al cliente che la raccomandazioni fornite rientrano nell'ambito della prestazione di un servizio di investimento (consulenza);<br>- garantire opportune cautele contrattuali, formalizzando un contratto scritto con il cliente e registrando documenti comprovanti le raccomandazioni fornite opportunamente sottoscritti;<br>- ottenere tutte le informazioni necessarie per una corretta valutazione di adeguatezza delle raccomandazioni fornite alla clientela.<br>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:<br>- 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 dalla quali il distributore abbia ricevuto, direttamente o indirettamente, incarico di collocamento/distribuzione;<br>- adozione del Codice Etico al fine di richiedere ai suddetti operatori un comportamento onesto, equo e professionale nell'ambito della prestazione dei servizi;<br>- 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;<br>- con riferimento alla definizione dei prodotti che avvalorano 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;<br>- 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 Delegato 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 | | | Informativa per i prodotti IBIPs:<br>«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 al prodotto intermediato sono disponibili nella documentazione precontrattuale e contrattuale prevista dalla normativa vigente, documenta 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 rispettati nel documento "Modalità di attribuzione del servizio di consulenza evoluta" e saranno oggetto di rendicontazione annuale periodica. Le informazioni previste dagli artt. 131-sexies c. 2, 125-decies c. 4 e 125-duodecies c. 1 c) del Dl libro del R.I. Consob citato, sono rispettati nel documento "Informazioni di dettaglio dei costi e degli incentivi". In caso di collaborazione orizzontale, gli adempimenti previsti dagli artt. 114,115,116 ter, 135 septies e 135 -vicinquiquies del libro III del R.I. Consob citato, sono rsotti 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 a beneficio ricevuto da o pagato dei suggerti connessi nella collaborazione orizzontale. |
| 08542 - BCC Ravennate Forlivese Imolese | CCI-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:<br>- 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:<br>a) questionario IDD per rilevare le esigenze assicurative e previdenziali del contraente;<br>b) valutazione di coerenza del prodotto assicurativo con le esigenze assicurative/previdenziali manifestate dal contraente nonchè divieto di distribuire prodotti non coerenti;<br>c1) Prodotti NON IBIPs<br>- 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.<br>c2) Prodotti IBIPs<br>- 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.<br>- 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;<br>Sempre per i prodotti IBIPs il distributore adotta inoltre una serie di provvedimenti organizzativi ed operativi volti a:<br>- rendere trasparente al cliente che la raccomandazioni fornite rientrano nell'ambito della prestazione di un servizio di investimento (consulenza);<br>- garantire opportune cautele contrattuali, formalizzando un contratto scritto con il cliente e registrando documenti comprovanti le raccomandazioni fornite opportunamente sottoscritti;<br>- ottenere tutte le informazioni necessarie per una corretta valutazione di adeguatezza delle raccomandazioni fornite alla clientela.<br>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:<br>- 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 dalla quali il distributore abbia ricevuto, direttamente o indirettamente, incarico di collocamento/distribuzione;<br>- adozione del Codice Etico al fine di richiedere ai suddetti operatori un comportamento onesto, equo e professionale nell'ambito della prestazione dei servizi;<br>- 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;<br>- con riferimento alla definizione dei prodotti che avvalorano 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;<br>- 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 Delegato 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 | | | Informativa per i prodotti non IBIPs:<br>a)Ipotizo non abbinate a mutui/finanz.<br>«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 connessi nella distribuzione del prodotto.»