

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	Area	Persone / controparti coinvolte	Prodotti	Tipologia conflitto di interesse potenziale	Fattispecie di Conflitto di interesse (COI)	Descrizione Conflitto di interesse potenziale (COI)	Modalità di gestione dei conflitti di interesse	Indicazione dell'efficacia/inefficacia della modalità di gestione	Disclosure	Disclosure: se SI - riferimenti all'informativa	Testo della Disclosure prevista nell'informativa	
COI01	Corporate Affairs	Distributore	Prodotti Vita (IBPs e non IBPs) e Danni	Accordi di distribuzione	Sono in atto relazioni particolari tra intermediari o tra intermediari e Compagnie assicurative.	alcuni casi è possibile che le Compagnie assicurative delegano 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; c) Prodotti NON IBPs - 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. d) Prodotti IBPs - 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; Sempre per i prodotti IBPs 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 IBPs 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.	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 II dell'Allegato 3 non IBPs e nella sezione II dell'Allegato IBPs Informativa ex art. 133, comma 2, lett. a) del R.L.	1. L'intermediario "Banca di Credito Cooperativo della Provincia Romana 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 BCC VITA S.P.A. COMPAGNIA DI ASSICURAZIONI VITA, INTESA SANPAOLO RBM SALUTE S.P.A., BCC ASSICURAZIONI S.P.A., ASSIMOCO S.P.A. COMPAGNIA DI ASSICURAZIONI E RIASSICURAZIONI - MOVIMENTO COOPERATIVO, ASSIMOCO VITA S.P.A. COMPAGNIA DI ASSICURAZIONE SULLA VITA non sono detentrici di una partecipazione, diretta o indiretta, pari o superiore al 10% del capitale sociale o dei diritti di voto dell'intermediario "Banca di Credito Cooperativo della Provincia Romana S.C." 3. L'intermediario ha un accordo di distribuzione congiunto con l'intermediario Agecooper 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 BCC VITA S.P.A. COMPAGNIA DI ASSICURAZIONI VITA, INTESA SANPAOLO RBM SALUTE S.P.A., BCC ASSICURAZIONI S.P.A., ASSIMOCO S.P.A. COMPAGNIA DI ASSICURAZIONI E RIASSICURAZIONI - MOVIMENTO COOPERATIVO, ASSIMOCO VITA S.P.A. COMPAGNIA DI ASSICURAZIONE SULLA VITA non sono detentrici di una partecipazione diretta o indiretta pari o superiore al 10% del capitale sociale o dei diritti di voto dell'intermediario Agecooper SRL. 5. 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.
COI02	Distribution	Distributore	Prodotti Vita (IBPs e non IBPs) 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 Intermediari per i prodotti IBPs)	Gli intermediari hanno obiettivi personali tali per cui sono spinti a operare non tenendo in considerazione il miglior interesse del cliente. In relazione ai prodotti IBPs, il distributore potrebbe inoltre agire in maniera non coerente con le preferenze manifestate dal cliente in materia di sostenibilità.	- 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 IBPs 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.	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	-	-	
COI03	Distribution	Distributore	Prodotti Vita (IBPs e non IBPs) 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, ed suggeriscono operazioni con una frequenza non necessaria. (Reg. IVASS n. 40/2018, art. 55, co. 3, lett. b, c) prodotti non IBPs e art. 135- vices quinquies del Regolamento Intermediari prodotti IBPs -)	Gli intermediari sono spinti ad operare favorendo i propri interessi a scapito di quelli dei clienti. In relazione ai prodotti IBPs, il distributore potrebbe inoltre agire in maniera non coerente con le preferenze manifestate dal cliente in materia di sostenibilità.	- 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 IBPs 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.	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	-	-	
COI04	Corporate Affairs	Membri del CoA	Prodotti Vita (IBPs e non IBPs) e Danni	Cumulio 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 o delega 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	-	-	
COI05	Distribution	Distributore	Prodotti Vita (IBPs e non IBPs) 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, incentivati 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 del contraente. 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 IBPs e art. 135- vices sexies, Parte IV del Regolamento Intermediari prodotti IBPs)	Ottenere prestazioni per le attività di intermediazione assicurativa 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 presiede determinati segmenti di prodotto potrebbe essere condizionato dalla potenziale partecipazione ad eventi di società prodotto). In relazione ai prodotti IBPs, 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; c) Prodotti NON IBPs - 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. d) Prodotti IBPs - 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; Sempre per i prodotti IBPs 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 IBPs 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.	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 IBPs alla sezione II dell'allegato e per i prodotti IBPs nella sezione IV dell'allegato "informativa ex art. 133, comma 2, lett. b) del R.L."	Informativa per i prodotti non IBPs: opzione a) per le polizze non abbinate a mutui/finanziamenti «Per il prodotto intermediario 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.» opzione b) per le polizze abbinate a mutui/finanziamenti «Per il prodotto intermediario 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 e richiede mutuo/finanziamento (preventivo di polizza), sottoscritto dal Cliente e conservato dall'intermediario. Le informazioni sopra rese riguardano i compensi complessivamente percepiti dagli intermediari coinvolti nella distribuzione del prodotto.» «Per il prodotto intermediario 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 Regolamento EI-VAP n. 23 del 9 maggio 2008 - 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 IBPs: «A fronte dell'attività di distribuzione svolta e della consulenza prestata al cliente in relazione al prodotto intermediario, possono essere corrisposte alla Banca provvigioni, sotto forma di retrocessioni a valore 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 percepiti dalla Banca provvigioni a valore sulle
COI06	Corporate Affairs	Soggetti rilevanti	Prodotti Vita (IBPs e non IBPs) 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.	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 del contraente.	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	-	-	
COI07	Distribution	Distributore	Prodotti Vita (IBPs e non IBPs) 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 IBPs e art. 135-vices quinquies del Regolamento Intermediari per i prodotti IBPs)	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 del contraente.	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	-	-	
COI09	Distribution	Distributore	Prodotti Vita (IBPs e non IBPs) e Danni	Tra clienti	Valutazione degli operatori in base al raggiungimento degli obiettivi	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: l'analisi dei reclami ricevuti, i ricessi richiesti, il 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	-	-	
COI10	Distribution	Distributore	Prodotti Vita (IBPs e non IBPs) e Danni	Presenza di un accordo commerciale di bancassurance	Presenza di un accordo commerciale di bancassurance tra la Capogruppo Iccrea Banca e le Compagnie BCC Vita e BCC Assicurazioni.	Quota partecipativa di Iccrea in BCC Vita/Assicurazioni superiori al 10%. Assunzione, da parte della capogruppo Iccrea Banca, di specifici impegni di promozione, secondo un piano commerciale rivisto 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; c) Prodotti NON IBPs - 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. d) Prodotti IBPs - 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; Sempre per i prodotti IBPs 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 IBPs 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.	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 IBPs, Sezione II dell'informativa ex art. 133 comma 2, lettera a) del R.L. per i prodotti IBPs.	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.
COI11	Distribution	Distributore	Prodotti Vita (solo prodotti IBPs)	Comportamento del distributore	Essere contemporaneamente beneficiario o vincolatario delle prestazioni assicurative e distributore del relativo contratto. (Art. 135-vices 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 IBPs 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 IBP.	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	-	-	