

Politica in materia di governo e controllo del prodotto - Distributore

Società di intermediazione Assirisk VP Srl

20-02-2023

INDICE

1. INTRODUZIONE.....	3
1.1 Introduzione normativa.....	3
1.2 Obiettivi del documento.....	4
1.3 Ambito di riferimento.....	5
1.4 Efficacia del documento.....	6
1.5 Gestione del documento.....	6
2. PRINCIPALI LINEE GUIDA, OPERATIVITÀ E CONTROLLI	7
2.1 Responsabilità e Governance del Distributore.....	7
2.2 Mercato di riferimento effettivo ed effettivo negativo.....	7
2.3 Rapporti di collaborazione.....	9
2.4 Acquisizione dei dati dei Clienti ai fini dei Demands and needs	10
2.5 Consegna dell’informativa precontrattuale	11
2.5.1 Set informativo	11
2.5.2 Allegati precontrattuali.....	11
2.6 Coerenza	12
2.7 Conservazione informazioni	12
2.8 Remunerazione e incentivazione.....	12
2.9 Gestione contratti polizze collettive.....	13
2.10 Governance in termini di gestione dei conflitti di interesse	13
2.11 Gestione della formazione.....	14
2.12 Accesso e requisiti alla distribuzione.....	14
3. REQUISITI PROFESSIONALI E ORGANIZZATIVI.....	14
4. DOMINI E HOME PAGE/SOCIAL NETWORK.....	15
5. MONITORAGGIO.....	16
6. RETE DISTRIBUTIVA.....	16
7. ORGANIGRAMMA AZIENDALE.....	17

1. Introduzione

1.1 Introduzione normativa

La Politica in materia di governo e controllo del prodotto (di seguito la “Politica”) è emanata in ottemperanza al capo III, dall’art. 11 del Regolamento delegato (UE) 2017/2358 della Commissione del 21 settembre 2017, sui requisiti in materia di governo e controllo del prodotto per i distributori di prodotti assicurativi.

La Politica è stata redatta in ottemperanza alla normativa in vigore e agli indirizzi di vigilanza di settore di seguito riportati:

- Direttiva (UE) 2016/97 del Parlamento europeo e del Consiglio del 20 gennaio 2016 sulla distribuzione assicurativa (la “Direttiva IDD” o la “IDD”);
- Direttiva 2014/65/UE del Parlamento europeo e del Consiglio del 15 maggio 2014 (cd. “MiFID II”);
- Regolamento (UE) 1286/2014 del Parlamento europeo e del Consiglio del 26 novembre 2014 relativo ai documenti contenenti le informazioni chiave per i prodotti d’investimento al dettaglio e assicurativi pre-assemblati (il “Regolamento PRIIPs”);
- Regolamento delegato (UE) 2017/653 della Commissione dell’8 marzo 2017, che integra il Regolamento PRIIPs stabilendo norme tecniche di regolamentazione per quanto riguarda la presentazione, il contenuto, il riesame e la revisione dei documenti contenenti le informazioni chiave e le condizioni per adempiere l’obbligo di fornire tali documenti (il “Regolamento delegato 2017/653”);
- Regolamento di esecuzione (UE) 2017/1469 della Commissione dell’11 agosto 2017 che stabilisce un formato standardizzato del documento informativo relativo al prodotto assicurativo;
- Regolamento delegato (UE) 2017/2358 della Commissione del 21 settembre 2017, che integra la Direttiva IDD per quanto riguarda i requisiti in materia di governo e controllo del prodotto per le imprese di assicurazione e i distributori di prodotti assicurativi (il “Regolamento POG”);
- Regolamento delegato (UE) 2017/2359 della Commissione del 21 settembre 2017, che integra la Direttiva IDD per quanto riguarda gli obblighi di informazione e le norme di comportamento applicabili alla distribuzione di prodotti di investimento assicurativi (il “Regolamento IBIP”);
- Decreto legislativo n. 68 del 21 maggio 2018, per l’attuazione della direttiva (UE) 2016/97 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 20 gennaio 2016, relativa alla distribuzione assicurativa;
- Decreto Legislativo 7 settembre 2005 n. 209 – Codice delle Assicurazioni Private (il “CAP”);
- Legge 25 ottobre 2017, n. 163 – Delega al Governo per il recepimento delle direttive europee e l’attuazione di altri atti dell’Unione europea - Legge di delegazione europea 2016-2017;
- EIOPA 01 gennaio 2019: Final Report on Public Consultation on Preparatory Guidelines on Product Oversight and Governance arrangements by insurance undertakings and insurance distributors (di seguito, per brevità, Preparatory Guidelines POG);
- Lettera al mercato IVASS del 4 settembre 2017 avente ad oggetto “Direttiva UE n. 2016/97 sulla distribuzione assicurativa e orientamenti preparatori EIOPA sui presidi in materia di governo e controllo del prodotto (POG) da parte delle imprese di assicurazione e dei distributori di prodotti assicurativi”;
- Regolamento IVASS n. 40 del 2 agosto 2018, recante disposizioni in materia di distribuzione assicurativa e riassicurativa (il “Regolamento IVASS n. 40/2018”);

- Regolamento IVASS n. 41 del 2 agosto 2018, recante disposizioni in materia di informativa, pubblicità e realizzazione dei prodotti assicurativi (il “Regolamento IVASS n. 41/2018”);
- Regolamento IVASS n. 45 del 4 agosto 2020, recante disposizioni in materia di requisiti di governo e controllo dei prodotti assicurativi (il “Regolamento IVASS n. 45/2020”);
- Il provvedimento IVASS n. 97 del 4 agosto 2020, recante modifiche e integrazioni ai Regolamenti ISVAP n. 23/2008, n. 24/2008 e ai Regolamenti IVASS n. 38/2018, n. 40/2018 e n. 41/2018 (il “Provvedimento IVASS n. 97/2020”);
- Regolamento recante norme di attuazione del Decreto Legislativo 24 febbraio 1998, n. 58 in materia di intermediari, adottato dalla CONSOB con Delibera n. 20307 del 15 febbraio 2018.
- Lettere al mercato IVASS e Banca d’Italia in materia di prodotti abbinamenti a finanziamenti¹.

1.2 Obiettivi del documento

La Politica adottata identifica e formalizza:

- le modalità di acquisizione dalla Compagnia di tutte le necessarie informazioni sul prodotto, sul processo di approvazione del prodotto, sul mercato di riferimento con l’obiettivo di conoscere il target market positivo e negativo;
- la modalità di individuazione da parte del Distributore del mercato di riferimento effettivo e del target negativo effettivo e di appropriata valutazione della situazione ed esigenze dei clienti;
- le appropriate misure e procedure nel valutare l’insieme di prodotti e servizi da proporre ai Clienti;
- le modalità che permettono di offrire ai Clienti prodotti adeguati alle esigenze e bisogni ed allineati alle loro conoscenze e obiettivi, al fine di evitare o mitigare il rischio di potenziali pregiudizi e danni;
- un processo di raccolta informazioni per il monitoraggio del prodotto collocato in modo tale da informare la Compagnia nell’eventualità in cui possano verificarsi rischi di pregiudizio o danno verso i Clienti identificati nel Target Market ovvero quando il prodotto non risponde più agli obiettivi del mercato di riferimento;
- presidi per assicurare un servizio di consulenza, se prevista, fondata su un’analisi imparziale e personale e sull’analisi di un numero sufficiente di contratti e di fornitori disponibili sul mercato, che gli consenta di formulare una raccomandazione personalizzata relativa al prodotto offerto che sia coerente con le richieste ed esigenze del contraente;
- presidi per verificare se il prodotto risponde nel tempo alle caratteristiche e agli obiettivi stabiliti in fase di vendita;
- una corretta e coerente politica della remunerazione e dell’incentivazione in funzione del servizio fornito e adeguate misure organizzative per evitare che tale Politica possa causare rischi di impatto negativo sui Clienti e nel caso dei prodotti d’investimento assicurativi, per assicurare che sia accresciuta la qualità del servizio prestato, nel rispetto dell’agire nel miglior interesse del cliente;

¹ Lettera al mercato IVASS e Banca d’Italia del 26 agosto 2015, prot. n. 0106596/15 – “Polizze abbinate a finanziamenti (PPI - Payment Protection Insurance). Misure a tutela dei clienti; Lettera al mercato IVASS e Banca d’Italia del 17 marzo 2020 – “Offerta di prodotti abbinati a finanziamenti”.

- le modalità per garantire trasparenza verso il cliente e mettere in atto disposizioni organizzative e amministrative efficaci, al fine di adottare tutte le misure ragionevoli volte a evitare che eventuali conflitti di interesse incidano negativamente sugli interessi dei Clienti o ad attuare un'adeguata e appropriata gestione del conflitto di interesse.

Tali informazioni sono aggiornate secondo una frequenza almeno annuale attraverso la revisione della Politica distributiva, dandone opportuna comunicazione alla Compagnia.

Nel caso in cui il Distributore svolga un ruolo decisionale sia nella progettazione sia nello sviluppo di un prodotto assicurativo determinandone autonomamente gli elementi significativi (es. il target market, la copertura, i costi, i rischi, le prestazioni e le garanzie), rispetto ai quali l'impresa di assicurazione che assume i relativi rischi non apporti modifiche sostanziali, si considerano *manufacturer de facto*².

Non si considerano come attività idonee a qualificare un Distributore come *manufacturer de facto* la personalizzazione e l'adattamento di prodotti assicurativi esistenti, quali l'attività di design di contratti cd. "tailor-made" su richiesta di uno specifico cliente, al fine di soddisfarne le particolari esigenze assicurative, nonché la mera possibilità di proporre al cliente diverse linee di prodotti e clausole contrattuali, opzioni o attivi sottostanti, ovvero sconti di premio.

Nel caso in cui il Distributore inizi a collaborare, con la Compagnia (di seguito anche "Produttore"), con la qualifica di *manufacturer de facto*, dovrà essere firmato un accordo scritto che, in coerenza con quanto previsto dall'articolo 25, paragrafo 1, della direttiva (UE) 2016/97, specifica la loro collaborazione, le procedure tramite cui gli stessi concordano l'individuazione del mercato di riferimento e i loro ruoli rispettivi nel processo di approvazione del prodotto.

Se il Distributore si qualifica come *manufacturer de facto* ha l'obbligo di:

- Adottare misure in materia di POG;
- Effettuare la revisione delle sopracitate misure stabilendone la frequenza minima;
- Individuare il mercato di riferimento ed effettuare il monitoraggio del prodotto.

Nell'eventualità di sovrapposizione dei contenuti delle Politiche del Produttore e del Distributore, le parti collaborano per la definizione dei rispettivi ruoli.

Resta fermo che il Produttore rimane pienamente responsabile verso il cliente quanto agli obblighi disciplinati dal contratto di assicurazione.

1.3 Ambito di riferimento

La Politica si applica alla società Assirisk VP Srl (di seguito "Distributore") nell'ambito del processo di distribuzione dei prodotti assicurativi, non realizzati in proprio, per conto del Produttore.

Il presente documento è redatto in linea con la POG del Produttore e le linee guida ricevute dal Produttore. Inoltre, il Distributore deve garantire, nel caso in cui adotti una strategia distributiva propria, che tale strategia non sia contraria alla strategia distributiva e al mercato di riferimento individuati dal Produttore.

² Nel caso in cui la casistica fosse applicabile al contesto, tale aspetto è chiarito negli accordi distributivi o negli specifici *addendum* IDD.

La definizione della presente Politica e la sua gestione sono a cura del Distributore, fatta salva l'applicazione del principio di proporzionalità³, e viene messa a disposizione di tutto il personale competente addetto alle relazioni con i Clienti.

1.4 Efficacia del documento

La Politica assume validità dalla sua approvazione da parte del Consiglio di Amministrazione ed efficacia dalla sua pubblicazione.

1.5 Gestione del documento

La presente Politica, approvata dal Dott. Marco Venturelli, è redatta dal medesimo, che ne è referente (Policy owner).

Il responsabile della Politica Marco Venturelli:

- promuove l'applicazione della Politica, segnalando eventuali incongruenze o necessità di modifiche della stessa;
- fornisce pareri non vincolanti, supporto e istruzioni tecniche relativamente alla Politica;
- contribuisce a definire le informazioni gestionali destinate all'Alta Direzione.

La presente Politica, approvata dal Dott. Marco Venturelli, è sottoposta a periodica revisione (almeno annuale), e ogniqualvolta lo stesso lo richieda, in considerazione anche degli eventuali aggiornamenti di tempo in tempo necessari al fine di preservare l'adeguatezza all'evoluzione del contesto di mercato e di business, la sua coerenza con la struttura organizzativa dell'impresa, la strategia commerciale e distributiva, le aree di attività, gli interessi dei Clienti per i quali i prodotti sono stati realizzati e la normativa di riferimento.

Nell'aggiornamento della Politica è posta attenzione agli impatti trasversali con altre politiche in essere e ad una opportuna comunicazione delle modifiche ai Produttori.

³ Gli Standard Tecnici su Product Oversight & Governance (POG) statuiscono, in linea con l'articolo 25 della Direttiva IDD, che "le misure POG sono proporzionate al livello di complessità e rischiosità dei prodotti distribuiti nonché alla natura, alle dimensioni e alla complessità dell'attività svolta dai distributori". La Lettera al mercato IVASS del 4 Settembre circa l'evoluzione della normativa europea sui presidi in materia di governo e controllo del prodotto (POG), inoltre, recita: "Tenuto conto del principio di proporzionalità sancito dalla Direttiva IDD e dalle linee guida, le imprese e i distributori operativi iscritti nelle sezioni A, B e D del Registro dei distributori assicurativi (di seguito RUI) che distribuiscono prodotti assicurativi non realizzati in proprio, dovrebbero elaborare presidi in materia di governo e controllo volti a ottenere dal produttore tutte le informazioni necessarie per comprendere le caratteristiche dei prodotti assicurativi che intendono offrire ai Clienti" e "Le misure e le procedure adottate dovrebbero prevedere le modalità di trasmissione delle informazioni acquisite agli addetti all'attività di intermediazione iscritti nella sezione E del RUI o operanti all'interno dei locali, di cui si avvalgono i distributori iscritti nelle sezioni A, B e D del RUI".

2. Principali Linee Guida, operatività e controlli

2.1 Responsabilità e Governance del Distributore

La presente Politica individua i presidi organizzativi specifici per la gestione della normativa IDD, in coerenza con i ruoli e le responsabilità previste nel modello operativo attuale del Distributore:

- **L'organo amministrativo** (Presidente e amministratore unico Marco Venturelli):
 - possiede i poteri in termini di controllo e governo del prodotto;
 - approva la politica POG.
- Marco Venturelli nel rispetto dei poteri delegati dall'organo amministrativo:
 - propone per approvazione la politica POG all'organo amministrativo (o equivalente);
 - presidia e analizza eventuali evoluzioni normative, coordinando le relative attività di adeguamento tra le diverse strutture;
 - possiede responsabilità di monitoraggio della conformità interna al processo IDD;
 - informa periodicamente l'organo amministrativo (o equivalente), anche al fine di fornire evidenza delle azioni intraprese per fronteggiare eventuali situazioni di particolare impatto o rilevanza (es. azioni di rimedio che potrebbero generare una variazione della strategia distributiva);
 - divulga la presente Politica a tutti i soggetti che collaborano nell'attività distributiva.

2.2 Mercato di riferimento effettivo ed effettivo negativo

Il Distributore colloca i prodotti ai clienti rientranti nel mercato di riferimento individuato dal Produttore e adotta procedure idonee a individuare il momento in cui i prodotti non rispondano più agli interessi, agli obiettivi e alle caratteristiche del mercato di riferimento individuato dal Produttore, nonché altre circostanze che aggravino il rischio di pregiudizio al cliente.

Il Distributore individua:

- il mercato di riferimento effettivo, ossia un sottoinsieme di clienti rispetto a quello individuato dal Produttore, a cui il prodotto è rivolto;
- il mercato di riferimento effettivo negativo, ossia una ulteriore estensione dell'insieme di clienti rispetto a quello individuato dal Produttore, a cui il prodotto non può essere distribuito.

Il mercato di riferimento effettivo e il mercato di riferimento effettivo negativo sono comunicati al Produttore prima dell'effettiva distribuzione. Il Distributore comunica l'eventuale individuazione di un nuovo mercato di riferimento effettivo in esito a eventuali riconsiderazioni, qualora il Produttore rilevi che siano erroneamente identificati o nel caso in cui il prodotto assicurativo non corrisponda più alle esigenze del mercato identificato.

Al fine di agevolare la presente attività il Distributore si è dotato di un proprio gestionale-data base per la conservazione, analisi e gestione dei dati fornitore (SIA SPA).

La presente politica è adottata dal Distributore e ha l'obiettivo di definire apposite misure e procedure per ottenere dalle imprese assicurative con le quali il Distributore ha un mandato per la distribuzione di prodotti assicurativi tutte le informazioni riguardanti i prodotti assicurativi oggetto di tale attività di distribuzione.

La presente Politica è redatta in base a quanto previsto dall'art. 25 della Direttiva 2016/97/UE sulla distribuzione assicurativa ("IDD"), così come attuato dal Regolamento Delegato (UE) 2358/2017 (di seguito, "Regolamento Delegato POG"), direttamente applicabile nell'ordinamento italiano.

In base a tale normativa:

- le Imprese di assicurazione hanno l'obbligo di elaborare e attuare un processo di approvazione per ciascun prodotto assicurativo e per ogni modifica significativa di un prodotto assicurativo esistente, prima che sia commercializzato o distribuito ai clienti a partire dal 1° ottobre 2018. Tale processo di approvazione, denominato Product Oversight and Governance ("POG"), deve essere proporzionato e adeguato alla natura dei prodotti distribuiti ed è sottoposto a regolare riesame da parte della compagnia/produttore;
- il distributore assicurativo devono essere informato in merito al processo POG di ciascuna compagnia con la quale esiste un rapporto di mandato e adottare misure e procedure tali da ottenere dalle compagnie tutte le informazioni appropriate sulle principali caratteristiche del prodotto assicurativo che il Distributore intende offrire ai clienti, il relativo processo di approvazione, il mercato di riferimento, i rischi e i costi, anche impliciti, e la strategia distributiva (inclusa ogni circostanza che possa causare un conflitto di interesse a danno del cliente), nonché ogni altra informazione utile a individuare i clienti per i quali il prodotto è stato ideato e/o i gruppi di clienti per i quali il prodotto risulti generalmente non compatibile.

Il Distributore prende atto che le imprese di assicurazione, per ogni prodotto ideato e immesso sul mercato a partire dal 1° ottobre 2018 o sostanzialmente modificato a partire da tale data, hanno l'obbligo di individuare un mercato di riferimento (di seguito "Target Market") composto da un gruppo/i di clienti che abbiano i medesimi interessi, obiettivi e caratteristiche. Al contempo, per ogni prodotto devono essere individuate le categorie di clienti per i quali il prodotto non è generalmente adeguato (di seguito "Target Market Negativo").

Compito del Distributore è, ove necessario, chiedere, ricevere, comprendere e fare proprie tutte le informazioni necessarie per conoscere le caratteristiche dei prodotti assicurativi che intende offrire ai clienti. **Assirisk VP Srl distribuisce i prodotti delle Compagnie e non distribuisce prodotti realizzati in proprio.**

I presidi e le previsioni di cui al presente Documento dovranno essere osservati ed attuati anche nell'ambito degli accordi di libera collaborazione ai sensi dell'art. 22 del DL n. 179/2012 ("accordi di libera collaborazione orizzontali"), nel rispetto della normativa vigente e delle indicazioni di cui ai paragrafi seguenti, nonché declinati a seconda dei differenti schemi contrattuali/modelli di collaborazione e accordi nel concreto definiti (secondo gli schemi A con A, A con B, etc)

2.3 Rapporti di collaborazione

Il Distributore può avvalersi di rapporti di collaborazione con altri Intermediari per collocare prodotti assicurativi.

In base all'art. 16 del Reg. 45/2020, quando il Distributore si avvale di intermediari iscritti alla sez. E del RUI:

- trasmette ai suoi dipendenti, collaboratori e gli altri a cui ha conferito incarichi di collaborazione le informazioni necessarie relative al mercato di riferimento e alla strategia distributiva individuata dal Produttore o dal Distributore stesso;
- individua le modalità di ricezione delle informazioni acquisite dai loro dipendenti, collaboratori e gli altri a cui ha conferito incarichi di collaborazione;
- verifica che l'attività di distribuzione dei dipendenti, collaboratori e gli altri a cui ha conferito incarichi di collaborazione sia coerente col mercato di riferimento e la strategia distributiva individuate dal Produttore.

In caso di collaborazione orizzontale, gli intermediari formalizzano un accordo scritto e lo rendono noto al cliente.

Gli intermediari che svolgono l'attività di distribuzione in collaborazione tra loro sono responsabili in solido rispetto ai danni cagionati ai clienti.

Possono instaurare rapporti di collaborazione orizzontale:

- gli intermediari iscritti alla sezione A del Registro unico degli Intermediari (RUI), purché abbiano assolto agli obblighi di assicurazione dalla responsabilità civile e abbiano in corso uno o più incarichi di distribuzione;
- gli intermediari iscritti alla sezione B del RUI, purché abbiano assolto agli obblighi di assicurazione dalla responsabilità civile;
- gli intermediari iscritti alla sezione D del RUI, purché abbiano in corso uno o più incarichi di distribuzione;
- gli intermediari iscritti all'elenco annesso al RUI.

Non si configura come collaborazione orizzontale il rapporto tra iscritti alla sezione A e B del RUI, quando il rapporto sia regolato dall'autorizzazione all'incasso dei premi, ai sensi dell'art. 118 del Codice delle Assicurazioni Private.

In caso di collaborazione orizzontale il Distributore assicura che:

- le informazioni relative ai prodotti assicurativi ricevute dal Produttore siano trasmesse dall'intermediario emittente all'intermediario proponente;

- le definizioni del mercato di riferimento effettivo e del mercato di riferimento negativo siano comunicate prima della distribuzione dei prodotti assicurativi:
 - o dall'intermediario emittente al proponente;
 - o dall'intermediario proponente all'intermediario emittente;
 - o dall'intermediario emittente all'impresa di assicurazione.
- il Produttore ottenga le informazioni sulla vendita ai clienti che non appartengono al mercato di riferimento individuato.

Gli intermediari si impegnano inoltre affinché:

- le informazioni relative alla percezione di tutte le remunerazioni, per le quali è prevista la comunicazione prima della sottoscrizione del contratto, siano trasmesse al cliente;
- le informazioni sui costi e gli oneri connessi all'attività di distribuzione di cui agli articoli 18 e 25 del Regolamento IVASS n. 41 del 2018 siano comunicate all'impresa di assicurazione;
- il rispetto di quanto previsto dalle disposizioni regolamentari IVASS in materia di requisiti di governo e controllo dei prodotti assicurativi;
- il rispetto dell'obbligo di inserimento negli allegati 4 e 4bis della corretta e completa informativa in relazione al fatto che l'attività è svolta in collaborazione tra più intermediari, di cui è indicata l'identità, la sezione di appartenenza e il ruolo svolto dai medesimi nell'ambito della forma di collaborazione adottata

2.4 Acquisizione dei dati dei Clienti ai fini dei Demands and needs

Il Distributore prima della conclusione del contratto:

- per il tramite di uno specifico questionario, acquisiscono le informazioni necessarie e pertinenti ai fini della verifica delle esigenze dei clienti e verificano i *Demands and needs (richieste ed esigenze)* del cliente;
- individua il corretto allineamento tra cliente, mercato di riferimento e prodotto offerto, impiegando le indicazioni fornite dal Produttore e informando il cliente di tale situazione;
- finalizza, infine, le attività di vendita.

Nei casi in cui il contraente appartenga al mercato di riferimento, prima della sottoscrizione, il Distributore informa il cliente della coerenza dei suoi bisogni rispetto alle caratteristiche del prodotto dandone evidenza in un'apposita dichiarazione.

Il Distributore, adotta adeguate misure e procedure per assicurare che i prodotti collocati siano coerenti con le esigenze, le caratteristiche e gli obiettivi del mercato di riferimento individuato dal Produttore e che la strategia distributiva adottata sia coerente con tale mercato.

Il Distributore:

- non distribuisce prodotti assicurativi a clienti che appartengono al mercato di riferimento negativo individuati dal Produttore;
- può distribuire prodotti assicurativi a clienti che non rientrano nel mercato di riferimento purché non rientrino nel mercato di riferimento negativo individuato dal Produttore e tali prodotti corrispondano alle

richieste ed esigenze assicurative di quei clienti e siano adeguati sulla base della consulenza fornita prima della conclusione del contratto;

In caso di collaborazione orizzontale, gli adempimenti previsti dal presente articolo sono svolti dall'intermediario che entra in contatto con il contraente.

2.5 Consegna dell'informativa precontrattuale

Il Distributore fornisce al cliente, prima della sottoscrizione della proposta di polizza/contratto, a compendio dell'Informativa attualmente fornita, le informazioni aggiuntive previste dalla normativa IDD in termini di:

- copia di una dichiarazione, conforme al modello di cui all'allegato 4 del Regolamento 40/2018 che contiene notizie sul modello distribuzione adottato, sulle remunerazioni percepite, sull'attività di distribuzione prestata e la consulenza fornita al contraente;
- la documentazione informativa precontrattuale e quella contrattuale;
- nel caso di offerta fuori sede e nel caso di distribuzione mediante tecniche di comunicazione a distanza, un documento conforme a quanto previsto dall'allegato 4 ter del Regolamento 40/2018.

La consegna dell'informativa precontrattuale avviene tramite supporto durevole per consentire ai Clienti di prendere una decisione informata.

La Compagnia mette a disposizione del Distributore l'informativa precontrattuale declinato per tipologia di prodotto (DIP, DIP aggiuntivo, KID).

2.5.1 Set informativo

Ai sensi dell'art. 120, c. 3 del CAP, delle disposizioni di attuazione contenute nel Regolamento IVASS n. 41 del 2 agosto 2018 dell'art. 6 del regolamento (UE) n. 1286/2015 (Regolamento sui PRIIPs) e dell'art. 20 della Direttiva IDD, prima della conclusione del contratto, per i prodotti danni il Distributore deve consegnare al contraente la seguente documentazione standard messa a disposizione dalla Compagnia, che costituisce il *set* informativo:

- il documento informativo precontrattuale per i prodotti Danni (il "DIP Danni", dal 1.10.2018), redatto in conformità a quanto stabilito dal Regolamento di esecuzione (UE) 2017/1469 della Commissione dell'11 agosto 2017;
- il documento informativo precontrattuale aggiuntivo per i prodotti Danni (il "DIP aggiuntivo Danni", dal 1.1.2019);
- le condizioni di assicurazione, comprensive del glossario;
- il modulo di proposta o, ove non previsto, il modulo di polizza.

2.5.2 Allegati precontrattuali

Oltre alle informazioni relative alle caratteristiche del prodotto, il Distributore consegna al cliente le informazioni contenute nell'Allegato 4 del Regolamento IVASS 40/2018 relative a:

- Informazioni generali sull'intermediario

-
- Informazioni sull'attività svolta dall'intermediario
 - Informazioni relative alla remunerazione
 - Informazioni relative a potenziali conflitti di interesse per tutti i prodotti
 - Strumenti di tutela del contraente

2.6 Coerenza

Per i prodotti danni, il Distributore, in coerenza con quanto stabilito dall'art. 119-ter del CAP e dalle disposizioni di attuazione contenute nel Regolamento IVASS n. 40 del 2 agosto 2018, art. 58 comma 4-bis, secondo le modifiche apportate dal Provvedimento 97/2020, prima della conclusione di un contratto di assicurazione, specifica in un'apposita dichiarazione che ritengono che il prodotto risponda alle richieste ed esigenze del cliente.

2.7 Conservazione informazioni

Il Distributore conserva, per la durata del rapporto ovvero per altro termine maggiore previsto dalla legge e, in ogni caso, per almeno cinque anni dalla cessazione del rapporto, la documentazione, come da art. 67 Regolamento 40 IVASS.

2.8 Remunerazione e incentivazione

In base all'art. 119-bis del CAP, il Distributore non riceve compensi, non offre un compenso ai propri dipendenti e collaboratori e non ne valuta le prestazioni in modo contrario al loro dovere di agire nel migliore interesse dei Clienti.

Il Distributore pertanto:

- definisce i criteri per valutare se gli incentivi corrisposti o percepiti abbiano ripercussioni negative sulla qualità del servizio offerto al Cliente;
- opera ed agisce in modo onesto, equo e professionale nel rispetto del miglior interesse del Cliente.

La normativa IDD considera incentivi che possono causare danni al Cliente, a titolo esemplificativo e non esaustivo:

- incentivi che inducono il Distributore ad offrire o raccomandare un prodotto o servizio assicurativo, malgrado sia in grado di offrire un prodotto o un servizio assicurativo diverso che soddisfi maggiormente le necessità e le esigenze del Cliente;
- incentivi basati solo su criteri commerciali quantitativi che non tengono conto degli elementi qualitativi (es. qualità del servizio offerto al Cliente);
- valore di incentivo sproporzionato rispetto al valore del prodotto fornito e della qualità del servizio offerto in relazione al prodotto;

Qualora esistessero incentivi o schemi di incentivazione non monetari, il Distributore:

- ne comunica l'esistenza, la natura, l'importo o il metodo di calcolo di tale importo prima della distribuzione del prodotto di investimento assicurativo;

- laddove applicabile, informa i contraenti in merito ai meccanismi per trasferire ai contraenti medesimi i compensi, le commissioni o i benefici non monetari percepiti per l'attività di distribuzione.

Non si applicano i precedenti obblighi agli incentivi o schemi di incentivazione che consentono lo svolgimento dell'attività di distribuzione assicurativa o sono necessari a tal fine e che, per loro natura, non possono entrare in conflitto con il dovere dell'intermediario di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei contraenti.

Inoltre, i Distributori sono tenuti a fornire informativa al cliente almeno per i seguenti elementi: per quanto riguarda le informazioni su tutti i costi e gli oneri, ove effettuata, il costo del prodotto consigliato o offerto al contraente e le modalità di pagamento da parte di quest'ultimo, inclusi i pagamenti eseguiti a favore di o tramite soggetti terzi.

Al riguardo, il Distributore istituisce uno specifico processo per la valutazione dell'ammissibilità degli incentivi monetari e non monetari e conservano evidenza degli incentivi pagati o percepiti e delle relative condizioni di ammissibilità mediante l'istituzione di uno specifico registro.

2.9 Gestione contratti polizze collettive

Con riferimento ai contratti in forma collettiva in cui gli aderenti sostengono in tutto o in parte, direttamente o indirettamente, l'onere economico connesso al pagamento dei premi, le disposizioni relative a conflitto di interesse, informativa precontrattuale, informativa sulle remunerazioni, valutazione richieste ed esigenze del contraente, vendita con consulenza si applicano nei confronti degli aderenti, oltre che del contraente. La documentazione di informativa precontrattuale e contrattuale è consegnata agli aderenti dal Distributore, anche tramite il contraente.

In caso di contratti in forma collettiva che prevedano un'assicurazione accessoria ad un prodotto o servizio e l'importo dei premi complessivamente dovuti per la copertura, indipendentemente dalle modalità di rateazione, non sia superiore a 100 euro, il Distributore consegna anche all'aderente la documentazione informativa precontrattuale e relative disposizioni di attuazione.

Negli altri casi in cui l'aderente non sostiene, neppure in parte, l'onere economico connesso al pagamento del premio ma è, direttamente o tramite gli aventi causa, portatore di un interesse alla prestazione, riceve dal Distributore, anche tramite il contraente, le condizioni generali di contratto e le credenziali per l'accesso all'area riservata.

2.10 Governance in termini di gestione dei conflitti di interesse

Il Distributore favorisce un'adeguata gestione dei conflitti di interesse, in particolare applica disposizioni organizzative e amministrative efficaci al fine di adottare tutte le misure ragionevoli volte a identificare i conflitti di interesse ed evitare che si ripercuotano negativamente sugli interessi dei Clienti. Dette disposizioni sono proporzionate alle attività svolte, ai prodotti assicurativi venduti e al tipo di Distributore. A tal fine il Distributore elabora e riesamina regolarmente le politiche e le procedure relative ai conflitti di interesse al fine di evitare ogni ripercussione negativa sulla qualità del servizio offerto al Cliente e garantire che quest'ultimo sia adeguatamente informato in merito agli onorari, alle commissioni o ai benefici.

Qualora le disposizioni organizzative o amministrative adottate per gestire i conflitti di interesse non siano sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di nuocere agli interessi del Cliente, il Distributore informa chiaramente il Cliente, in tempo utile prima della conclusione di un contratto di assicurazione, della natura generale o delle fonti di tali conflitti di interesse.

2.11 Gestione della formazione

Il Distributore riceve da parte della Compagnia l'informazione circa l'obbligatorietà della formazione, le modalità del suo svolgimento, nonché i contenuti formativi.

Il Distributore realizza presidi atti ad abilitare nel continuo la formazione e lo sviluppo professionale proprio e dei suoi collaboratori al fine di mantenere un livello di professionalità adeguato che corrisponda al ruolo che svolge e al pertinente mercato.

Il Distributore definisce meccanismi volti a controllare e valutare efficacemente le conoscenze e le competenze sulla base di quanto previsto dalla normativa vigente in tema di formazione o sviluppo professionale, tenendo conto della natura dei prodotti venduti, del tipo di Distributore, del ruolo e dell'attività svolte all'interno del Distributore di prodotti assicurativi o riassicurativi

2.12 Accesso e requisiti alla distribuzione

Ai fini dello svolgimento delle attività distributive, il Distributore si registra presso l'autorità competente per il mercato assicurativo italiano, ovvero IVASS, indicando:

- i nomi delle persone fisiche in seno alla dirigenza del Distributore, responsabili dell'attività distributiva;
- gli Stati Membri in cui il Distributore opera in regime di libera prestazione di servizi (se previsto)

3. Requisiti professionali e organizzativi

Le risorse del Distributore e i relativi collaboratori possiedono adeguate cognizioni e capacità per svolgere le proprie funzioni e ottemperare agli obblighi previsti dalla normativa IDD in maniera adeguata, rispettano i requisiti a livello di formazione e sviluppo professionale continuo al fine di mantenere un livello di rendimento adeguato che corrisponda al ruolo che svolgono e al pertinente mercato.

Il Distributore verifica su base annuale se le cognizioni e le capacità dei propri collaboratori sono conformi ai requisiti di cui al paragrafo sopra e, eventualmente, impartisce una formazione ovvero fornisce strumenti di sviluppo professionale corrispondenti ai requisiti relativi ai prodotti proposti.

Il Distributore e le persone fisiche coinvolte nell'attività distributiva del Distributore possiedono il requisito dell'onorabilità secondo i termini previsti dall'articolo 110 del CAP e dall'art. 41, comma 6 del Regolamento IVASS n.40/2018. L'assenza dei requisiti, pregiudica la registrazione del Distributore e di conseguenza il conferimento del mandato di libera collaborazione.

Il Distributore, persone fisiche e giuridiche, sono in possesso di un'assicurazione per la responsabilità professionale valida in tutto il territorio dell'Unione Europea od analoga garanzia per i danni derivanti da

negligenza nell'esercizio della professione per un importo di almeno 1 300 380 EUR per ciascun sinistro e di 1 924 569 EUR l'anno globalmente per tutti i sinistri.

Per il Distributore che è in grado di documentare in modo permanente con fideiussione bancaria una capacità finanziaria pari al 4 per cento dei premi incassati, con un minimo di euro 19.510 si prevede l'esenzione dall'obbligo di versare in un conto separato i premi e le somme destinate ai risarcimenti o ai pagamenti dovuti dalle imprese di assicurazione.

4. Domini e Home Page/Social network

In linea con il Regolamento IVASS n. 40/2018 recante disposizioni in materia di distribuzione assicurativa e riassicurativa, il Distributore che svolge attività di promozione e collocamento di prodotti assicurativi tramite siti internet è anche titolare del relativo dominio. Il titolare del dominio è la persona fisica che opera a titolo individuale ovvero la società di intermediazione (Articoli 74, 77 e 78).

Nell'ottica di una maggiore trasparenza per il consumatore, in linea con l'art. 79 del Regolamento IVASS n. 40/2018, il Distributore in caso di promozione e collocamento tramite internet, il sito, i profili di social network dell'intermediario e le eventuali applicazioni utilizzati per la promozione e collocamento di prodotti assicurativi, contengono nella home page, ovvero in una apposita pagina direttamente accessibile dalla home page, in maniera chiara e visibile, le seguenti informazioni:

- a) i dati identificativi del Distributore, il numero di iscrizione nel Registro e l'indirizzo del sito internet dove consultare gli estremi della relativa iscrizione;
- b) la sede legale e le eventuali sedi operative;
- c) il recapito telefonico, il numero di telefax, l'indirizzo di posta elettronica e, laddove previsto, l'indirizzo di posta elettronica certificata;
- d) di essere soggetto alla vigilanza dell'IVASS;
- e) i recapiti per la presentazione dei reclami e la facoltà per il contraente di avvalersi di altri eventuali sistemi di risoluzione stragiudiziale delle controversie previsti dalla normativa vigente.

Inoltre, si prevede che il Distributore che colloca contratti assicurativi tramite internet renda disponibili sul proprio sito le informazioni relative a:

- a) le diverse fasi da seguire per la conclusione del contratto;
- b) i mezzi tecnici e le modalità per individuare e correggere gli errori di inserimento dei dati prima della conclusione del contratto.

Infine, il Distributore, prima che il contraente perfezioni il contratto, deve avvisare delle conseguenze che tale operazione comporta.

5. Monitoraggio

La Compagnia, ai sensi dell'art. 7 del Regolamento POG, è tenuta ad applicare un processo di monitoraggio nel continuo dei prodotti immessi sul mercato per identificare gli eventi che potrebbero influenzare sostanzialmente le caratteristiche principali, la copertura del rischio o le garanzie di tali prodotti.

In particolare, la Compagnia valuta se i prodotti continuano a essere coerenti con le esigenze, le caratteristiche e gli obiettivi del target market individuato e se tali prodotti sono distribuiti nel target market o se invece arrivano a clienti che si trovano all'esterno di tale mercato.

Al fine di consentire al produttore di assolvere agli adempimenti indicati, il Distributore, secondo quanto indicato nell'Allegato 2 alla Lettera al Mercato Ivass, dovrebbe informare senza indugio il Produttore ogni qualvolta rilevi che il prodotto non risponda più agli interessi, agli obiettivi e alle caratteristiche del mercato di riferimento, oppure emergano circostanze relative al prodotto che aggravino il rischio di pregiudizio ai danni del cliente.

La conduzione delle attività di monitoraggio si basa anche su informazioni circa le caratteristiche dei clienti che i Distributori inviano al Produttore attraverso flussi informativi.

Il processo di monitoraggio e le azioni di rimedio sono applicati relativamente:

- ai prodotti immessi sul mercato successivamente all'entrata in vigore della normativa IDD o alle modifiche significative di un prodotto esistente intervenute dopo tale data;
- ai prodotti immessi sul mercato prima dell'entrata in vigore della normativa IDD (sia ai prodotti in commercio che a quelli non più commercializzati a condizione che siano ancora in portafoglio) qualora si verificano eventi di natura eccezionale distorsivi del mercato⁴.

A tal fine il Distributore fornisce al produttore tutte le informazioni che possono rilevare ai fini della non rispondenza del prodotto alle esigenze del target market individuato, quali, ad esempio, le informazioni relative ai reclami ricevuti sui prodotti distribuiti.

Il Distributore fornisce inoltre al Produttore, su richiesta, le informazioni rilevanti per supportare l'attività di revisione che deve essere svolta dal Produttore.

⁴ In attesa di ulteriori indicazioni normative, la Compagnia definisce eventi eccezionali e distorsivi del mercato le variazioni significative del contesto di rischio per motivazioni quali, ad esempio:

- le variazioni del regime di volatilità dei sottostanti;
- le variazioni importanti (discrezionale) del grado di liquidità dei sottostanti del prodotto;
- i *default* degli emittenti dei sottostanti;
- l'introduzione o le modifiche normative di obblighi assicurativi per le tipologie di prodotto diverse da quelli d'investimento assicurativi;
- le *management actions* della Compagnia (fusioni tra gestioni/fondi);
- le *management actions* di attori terzi (fusioni tra fondi esterni).

6. Rete distributiva

Al momento dell'approvazione dei criteri di cui al presente Documento, i dati del Distributore sono i seguenti:

Dati del distributore:

Assirisk VP S.r.l., P.Iva : 04023330980 ; sede legale e operativa: Via Carducci, 21E 46041 Asola (MN) ; e-mail: info@assirisk.it ; Pec: assiriskvp@pec.assirisk.it ; tel: 0376710464/fax 0376710712; numero iscrizione RUI A000610603 (Responsabile dell'intermediazione Marco Venturelli – numero iscrizione RUI A000166263)

Al momento dell'approvazione dei criteri di cui al presente Documento, il Distributore ha in corso i seguenti mandati con le seguenti imprese di assicurazione ("Compagnie") :

Mandati:

- TUA ASS.NI
- EUROP ASSISTANCE ASS.NI
- NOBIS ASS.NI

Al momento dell'approvazione dei criteri di cui al presente Documento, il Distributore ha i seguenti collaboratori:

Collaboratori iscritti nella sezione E del RUI :

- DEF SRLS
- ANGELO MESSINA & PARTNERS SRLS

Al momento dell'approvazione dei criteri di cui al presente Documento, il Distributore ha i seguenti dipendenti:

Dipendenti iscritti nella sezione E del RUI :

- Roberta Malinverno E000608910
- Elena Trestini E000666476
- Marta Cappellini E000666475
- Giulia Lamagni E000667886

Al momento dell'approvazione dei criteri di cui al presente Documento, il Distributore ha in corso le seguenti collaborazioni orizzontali:

Lettere di libera collaborazione di cui all'art. 22 del DL n. 179/2012 (A con A o A con B):

Ragione sociale	Numero e data di iscrizione nel registro	Indirizzo sede legale, telefono, indirizzo e-mail e sito web
ANGLOLOMBARDA INSURANCE BROKERS SRL	B000054268 –data 05/02/2007	Borgo Cavour, 71 -371100 Treviso (TV) telefono:0422 1780166 – e-mail: anglolombarda@pec.anglolombarda.it; sito web: www.anglolombarda.it
INSURANCE FACTORY	A000060510 – data 05/06/2016	Via Farini, 6 – 40124 Bologna (BO) sito: www.insurancefactory.it
A3 AGENTI ASSICURATIVI ASSOCIATI SRL	A000291265 – data 09/02/2009	Via Aldo Moro, 13 – 25124 Brescia (BS) telefono: 030/220562 – sito: www.a3-srl.it
GIOVANNI CASTAGNA & MIRKO LAUDANI ASS.NI	A000441508 – data 05/03/2013	Via Cortese, 4/6 31100 Treviso (TV) telefono: 0422/582800 – email: ag2204@axa-agenzie.it
BENACQUISTA ASS.NI SNC DI D'ALFONSO MADDALENA & C. SNC	A000163952 – data 22/04/2007	Via Del Lido, 106 04100 – LATINA (LT) telefono: 0773629831
AIG ADVISOR	A000504487 – data 19/11/2014	Via Della Chiusa, 2 – 20123 Milano (MI) tel. 0236901
DELMAX SRL	A000640135 – data 29/10/2019	VIA ROMA, 20 - 31100 TREVISO (TV)

7. Organigramma aziendale

L'organigramma aziendale, è uno strumento di fondamentale importanza in quanto permette di avere una fotografia chiara, attuale e reale delle mansioni svolte dai singoli dipendenti e collaboratori del distributore.

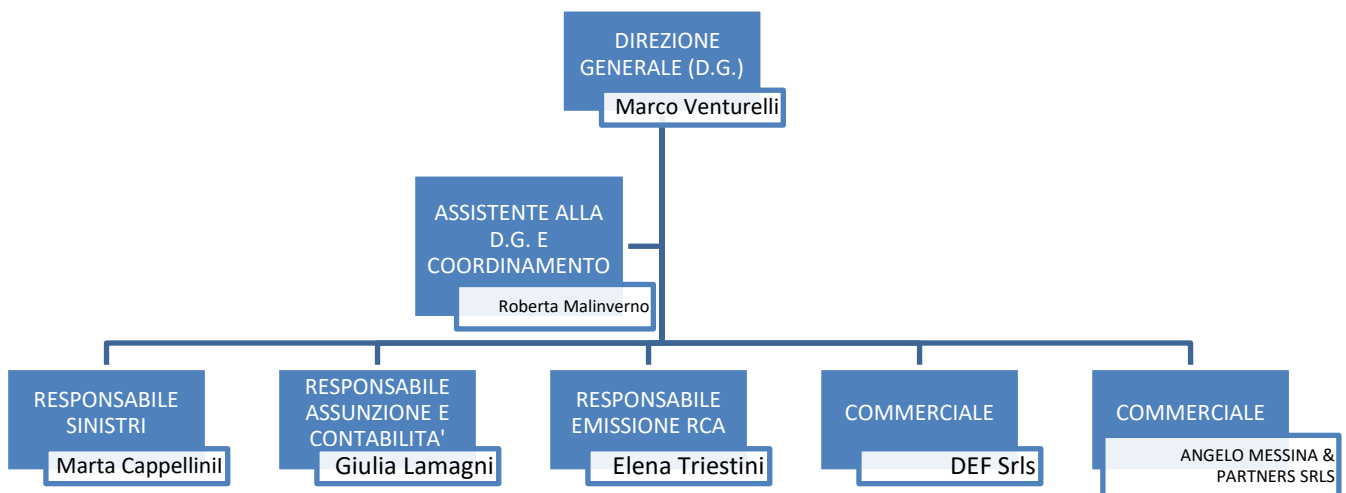
A tale scopo, è necessario che il distributore aggiorni costantemente l'organigramma aziendale, ad esempio: nel momento in cui un dipendente o collaboratore cessa il lavoro, quando ne sopraggiunge uno nuovo o quando vengono variate le mansioni e le aree di competenza.

L'organigramma si prefigge lo scopo di non generare confusione tra mansioni, ruoli e responsabilità, viene redatto con uno schema grafico, ed è organizzato tramite una suddivisione per aree, dove spiccano i responsabili e al di sotto dei quali si snocciolano le relative micro aree e relativi responsabili e dipendenti.

I dati contenuti nell'organigramma sono quindi:

- Nome e cognome;
- Mansione (specificata poi nel dettaglio);
- Area di competenza (specificata poi nel dettaglio);
- Ruoli di responsabilità e rapporti gerarchici (specificata poi nel dettaglio)

La rappresentazione grafica dell'organigramma aziendale è di tipo piramidale, dove al vertice c'è il presidente/amministratore (e responsabile dell'intermediazione) del distributore e via via tutti i vari soggetti con indicazione delle aree di competenza e i nomi dei dipendenti e collaboratori.



DIREZIONE GENERALE: Marco Venturelli è il Presidente e amministratore della società nonché responsabile dell'intermediazione;

ASSISTENTE ALLA DIREZIONE GENERALE E COORDINAMENTO: Roberta Malinverno svolge attività di assistenza alla direzione, si occupa del coordinamento del personale e della gestione amministrativa nel suo complesso, anche con funzioni di controllo, svolgendo anche funzioni polivalenti in caso di assenza del personale, compresa attività di intermediazione.

RESPONSABILE SINISTRI : Marta Cappellini si occupa della gestione dei sinistri (comprese tutte le relative incombenze amministrative), fornendo istruzioni e assistenza ai clienti assicurati, riceve le denunce dei sinistri, provvede alla apertura dei sinistri e alla relativa istruttoria seguendo il sinistro nel suo complesso sino alla fase liquidativa , inoltre può svolgere attività di intermediazione assicurativa .

RESPONSABILE ASSUNZIONE E CONTABILITA': Giulia Lamagni si occupa della emissione delle polizze rami elementari e cauzioni; si occupa della attività istruttoria e documentale da trasmettere alla compagnia al fine di quotare i rischi (in particolare anche per le polizze complesse Taylor made), dialogando con gli underwriter della compagnia. Giulia Lamagni si occupa inoltre della contabilità nel suo complesso: contabilità premi, conti correnti del Distributore (conti separati e non) , contabilizzazione dei premi, rimesse, riconciliazioni bancarie, contabilità interna; per svolgere al meglio tale attività si coordina con professionisti esterni (Studio Associato.....) al fine di avere un doppio controllo incrociato. Può inoltre svolgere anche attività di intermediazione assicurativa.

RESPONSABILE RCA: Elena Trestini si occupa della emissione delle polizze RCA (compresa la raccolta dei documenti necessari per l'emissione, esempio : libretti/carte circolazione veicoli, documenti identità, patenti ecc....), verificando costantemente le condizioni contrattuali delle diverse compagnie e i diversi profili tariffari. Elena Trestini si occupa inoltre della scadenza di tutte le polizze (cosiddetto "carico") , avvisando tempestivamente (per iscritto, posta e/o e-mail e/o telefonicamente) gli assicurati, ricordandogli le proprie scadenze contrattuali al fine di evitare eventuali scoperture. Elena Trestini svolge inoltre attività di intermediazione assicurativa, in particolare al front-office, ma anche all'esterno dei locali del distributore.

COMMERCIALE: DEF Srls ; trattasi di società che svolge attività di servizi e attività di intermediazione assicurativa (anche per altre realtà);

COMMERCIALE: Angelo Messina &Partners Srls ; trattasi di intermediario assicurativo, con propria partita IVA, che svolge la propria attività anche per altre realtà;

Vengono inoltre indicati i consulenti e professionisti esterni del distributore:

- Studio Associato (commercialista) P.I. 01485300204 – Via Raffaello, 37/28 46043 Castiglione D/S (MN)
- Studio Valenti (tributarista) P.I. 03262040177 – Contr. Soncin Rotto, 1B 25122 Brescia (BS)
- Studio Avvocato Arbosti (legale) P.I. 03262040177 – P.zza della Vittoria, 8 25122 Brescia (BS)
- Computer System di Pirrera (informatico –hardware) P.I. 02675490987 - Via Isonzo, 3 25121 Brescia (BS)
- SIA SPA (software house- gestionale) P.I. 01746790243 Largo Parolini, 96, 36061 Bassano del Grappa (VI)

PER VISIONE E ACCETTAZIONE

MARCO VENTURELLI (il responsabile –sezione A)

ROBERTA MALINVERNO (dipendente-sezione E)

MARTA CAPPELLINI (dipendente –sezione E)

GIULIA LAMAGNI (dipendente –sezione E)

ELENA TRIESTINI (dipendente –sezione E)

DEF SRLS (collaboratore- sezione E)

ANGELO MESSINA & PARTNERS SRLS (collaboratore- sezione E)

ASOLA, 20/02/2023