

LE NOSTRE REMUNERAZIONI

I principi nella remunerazione della Belli & Partners sono due:

- evitare qualunque conflitto mettendo l'interesse dei clienti al primo posto;
- trasparenza della remunerazione nei confronti del cliente.

In ogni trattativa, il nostro obiettivo è assicurarsi che i nostri clienti ottengano le soluzioni più efficaci e appropriate e che comprendano appieno il modo in cui siamo retribuiti per fornirle.

Le nostre principali fonti di ricavo sono:

- la commissione originale che è una percentuale fissa del premio quotata dall'assicuratore;
- alternativamente, le fee negoziate con ciascun cliente.

Infine è importante precisare che Belli & Partners, per evitare potenziali conflitti di interesse, non accetta dalle compagnie di assicurazione nessuna remunerazione legata al volume o al risultato del portafoglio assicurato dei propri clienti;

a maggior chiarimento la nostra azienda contrariamente agli usi diffusi nel settore del brokeraggio che lega commissioni di performance per il portafoglio di affari piazzati con ciascun assicuratore, ovvero:

- raggiungimento di soglie stabilite di volume di premi;
- ottenimento di un livello prestabilito di affari nuovi o rinnovati;
- la performance in termini di profitto dell'assicuratore su un gruppo di affari o clienti;

Belli & Partners crede essenzialmente che le commissioni di performance così come sono state descritte sopra costituiscono un potenziale conflitto d'interessi e possano impedire al broker d'assicurazione di mettere al primo posto l'interesse del cliente.

L'impegno della Belli & Partners per la trasparenza è:

- illustrare esattamente come la Belli & partners viene pagata per un particolare prodotto o servizio;
- rendere pubblico qualora abbiamo un interesse di proprietà in – o altri incentivi che possano indurci a raccomandare – un particolare assicuratore o prodotto.

I clienti hanno diritto a conoscere tutto questo da subito.