



Belli & Partners Srl

Società di Brokeraggio Assicurativo
Sede Legale – Direzione Generale via Michelangelo Buonarroti 6
55042 Forte dei Marmi LU - Italy
n. Iscrizione RUI B000511880

POLICY GENERALE DEL DISTRIBUTORE

**AGGIORNATA AL PROVVEDIMENTO IVASS N. 97/2020 E
REGOLAMENTO IVASS 45/2020**

Sommario

| | |
|---|----|
| <u>Premessa Introduttiva</u> | 3 |
| <u>Contesto normativo UE in cui viene previsto l'obbligo per gli intermediari di dotarsi di una policy distributiva</u> | 3 |
| <u>Ambito di applicazione</u> | 3 |
| <u>Finalità</u> | 4 |
| <u>Meccanismi di Distribuzione: Presidio per il controllo delle procedure di distribuzione</u> | 4 |
| <u>Procedure e protocolli gestionali</u> | 4 |
| <u>Sezione 1 - Adozione, Revisione e Diffusione della Politica</u> | 5 |
| <u>Sezione 2 - Assetto organizzativo</u> | 6 |
| <u>Sezione 3 - Principi e regole comportamentali</u> | 7 |
| <u>Sezione 4 – POG</u> | 10 |
| <u>Sezione 5 - Procedure e protocolli gestionali</u> | 19 |
| <u>Allegati tecnici:</u> | 19 |

Premessa Introduttiva

La Presente Policy Generale del Distributore definisce le procedure - adottate dalla Società Belli & Partners Srl (Il Broker) - per disciplinare l'esercizio dell'attività di distribuzione assicurativa e riassicurativa, come definita dall' art. 106 del CAP e dall'art. 2, comma 1, lettera q), Regolamento IVASS n. 40 del 2 Agosto 2018.

La presente Policy non si applica alle attività di cui all'articolo 107, comma 3, del Codice;

Il presente Documento di Policy Generale del Distributore descrive inoltre i principali presidi adottati dalla Società Belli & Partners Srl (Il Broker) al fine di adempiere agli obblighi posti in capo al soggetto distributore in materia di Product Oversight Governance (POG) e di conflitto di interessi, dalla normativa contenuta nella nuova Direttiva Europea 2016/97 recepita nel nostro Codice delle Assicurazioni Private, con obbligo di compliance a partire dal 1° Ottobre 2018, tenendo conto della matrice normativa e regolamentare di riferimento.

Contesto normativo UE in cui viene previsto l'obbligo per gli intermediari di dotarsi di una policy distributiva

Per quanto riguarda i presidi relativi al POG, la normativa di riferimento è la seguente:

In ambito europeo

- IDD – Direttiva n.2016/97 UE (come modificata dalla Direttiva 2018/411 UE)
- Linee Guida preparatorie in materia di Product Oversight and Governance, di EIOPA del 18/3/2016
- Final Report on Technical Advice on possible Delegated Acts Concerning the Insurance Distribution Directive del 1/2/2017
- Regolamento Delegato n.2358/2017 UE in materia di governo e controllo del prodotto

In ambito nazionale

- Lettera al mercato IVASS del 4/9/2017
- Artt. 30-decies e 121-bis Codice delle Assicurazioni Private D.Lgs. 209/05 (aggiornato con il Decreto di attuazione della IDD nel nostro ordinamento - D.Lgs. 68/2018)
- Regolamento IVASS n. 45 del 4 Agosto 2020 in materia di governo e controllo del prodotto (c.d. POG – Product Oversight Governance)

Finalità

Le finalità del presente documento di Policy Generale del Distributore sono rivolte a: incrementare la qualità e il livello dell'attività di distribuzione; potenziare la compliance; monitorare le attività svolte dalla Società XXX (Il Broker) per il tramite della propria struttura interna e della rete esterna di collaboratori.

La Policy Generale del Distributore descrive e regola alcuni ambiti e funzioni *core* dell'attività distributiva, quali:

- a. La missione e i valori che contraddistinguono l'attività distributiva della società di brokeraggio;
- b. Le linee guida per la strategia distributiva generale cui attenersi;
- c. La definizione del ruolo, dei compiti e delle prerogative dei responsabili dell'attività di distribuzione assicurativa;
- d. Le regole applicative dei presidi in materia di conflitti di interessi;
- e. I principi e le metodologie per la analisi dei bisogni della clientela e per la valutazione in concreto della coerenza dei prodotti proposti al singolo cliente;

- f. Le procedure in materia di POG per garantire che i prodotti assicurativi siano distribuiti ai mercati di riferimento e che la strategia distributiva sia allineata a quella indicata dai produttori nel processo di governo e controllo POG in relazione alla distribuzione di ogni singolo prodotto.
- g. I criteri per esercitare l'opzione di distribuzione con o senza consulenza e le modalità di prestazione della consulenza così come prevista e definita dall'art. 119 ter del Codice delle Assicurazioni Private.

Presidio¹ per il controllo delle procedure di distribuzione

Il Consiglio di Amministrazione o in mancanza l'Amministratore Unico, deve creare all'interno del proprio organigramma una funzione chiamata Presidio, che si occupi di controllare e gestire le procedure di distribuzione dei prodotti assicurativi e ne verifichi la rispondenza alle politiche aziendali nel rispetto dei regolamenti normativi vigenti.

Procedure e protocolli gestionali

Devono essere stilate procedure scritte o protocolli aziendali finalizzati a disciplinare nel dettaglio: la distribuzione dei prodotti assicurativi, il controllo della propria rete, la conservazione della documentazione; la verifica circa la corretta applicazione delle normative vigenti.

Il Presidio avrà il compito di verificare costantemente che tali protocolli o procedure vengano applicati correttamente.

Sezione 1 - Adozione, Revisione e Diffusione della Politica

1.1 Adozione

Nella presente Sezione la Società Belli & Partners Srl (Il Broker), indica la politica che il Consiglio di Amministrazione (o in mancanza l'Amministratore Unico) intende attuare: nella gestione dell'azienda, nell'approccio al mercato e alla clientela, nello svolgimento degli incarichi di brokeraggio assicurativo, nell'instaurazione dei rapporti di collaborazione con altri intermediari iscritti al RUI².

Gestione dell'Azienda

Specificare le linee guida generali dettate al fine di consentire un miglioramento dei processi interni e dei servizi erogati ai clienti.

Definire gli obiettivi generali finalizzati a garantire la qualità dei servizi e la conformità alla normativa.

Approccio al mercato

Delineare gli aspetti che contraddistinguono la Società XXX (il Broker) come ad esempio: la scelta della clientela; la capacità di porsi in partnership con i clienti; i rapporti con le compagnie e gli altri Intermediari; la distribuzione dei prodotti, la personalizzazione dei prodotti alle specificità dei singoli clienti; l'adozione di modelli e strumenti in caso di attività di risk analysis e risk management.

Approccio e

Specificare: la tipologia di clientela (corporate e/o retail); se viene

¹ Nota Redazionale: nell'ambito della Policy Generale del Distributore la previsione del Presidio deve intendersi come un suggerimento indicativo ma non obbligatorio; ciascun intermediario dovrà valutare come strutturare la propria attività tenendo conto del principio di proporzionalità.

² Nota Redazionale: le indicazioni contenute nel paragrafo devono intendersi come meramente indicative ed esemplificative, finalizzate a tracciare semplici linee guida; resta inteso che ciascun intermediario dovrà personalizzare il documento relativo alla Policy Generale del Distributore.

rapporti con la clientela

attuata una politica mirata per selezionare tale clientela; i soggetti che hanno i rapporti con la clientela (setali rapporti avvengono per il tramite account oppure solo da soggetti iscritti alla sezione B del RUI)

Svolgimento degli incarichi di brokeraggio assicurativo

Indicare in linea generale: se i rapporti con il cliente sono regolati da un incarico formale di brokeraggio; la tipologia degli incarichi (esclusivi/ non esclusivi) in relazione sia a singoli contratti che alla globalità del portafoglio; la durata prevista di norma in tali incarichi (a tempo indeterminato o determinato) con le specifiche circa le facoltà di recesso o di disdetta.

Rapporti di collaborazione

Specificare se i vari rapporti di collaborazione con gli altri intermediari assicurativi iscritti in sezione A/B ed E del RUI sono formalizzati come richiesto dall'art. 42 del Regolamento IVASS n. 40/2020 e se è previsto che tali rapporti siano progressivamente allineati alle disposizioni normative, così da garantire:

- La disclosure relativa alla remunerazione percepita dai singoli intermediari e le informazioni relative ai costi e agli oneri di gestione connessi all'attività di distribuzione, ciò al fine di fornire una completa informativa sia al cliente che alle imprese, secondo quanto previsto dalla normativa;
- Il rispetto delle disposizioni regolamentari dettate in materia di requisiti di governo e controllo dei prodotti assicurativi (POG);
- L'aggiornamento dell'informativa precontrattuale in relazione al fatto che l'attività è svolta in collaborazione tra più intermediari, (l'identità, la sezione di appartenenza, il ruolo svolto dai medesimi, la forma di collaborazione adottata, l'eventuale responsabilità solidale).

1.2 Revisione

I vari aspetti inerenti alla gestione della Policy Generale del Distributore e della relativa Compliance devono essere riesaminati ed aggiornati periodicamente (almeno con cadenza annuale).

La Sezione dovrà indicare³:

- i tempi e modi di intervento per la revisione della politica assunta, in relazione a interventi straordinari o a modifiche e revisioni periodiche programmate;
- e la revisione periodica dei Meccanismi di Distribuzione finalizzati ad ottenere dalle imprese e dai produttori in genere le informazioni relative al prodotto; di comprendere le caratteristiche e il mercato di riferimento dei singoli prodotti; di verificare che il prodotto venga collocato al corretto target di clientela nel rispetto delle indicazioni fornite dai soggetti che hanno prodotto la specifica polizza; di valutare e gestire situazioni di conflitti di interesse.

1.3 Diffusione

La Sezione dovrà contenere le procedure per la diffusione del documento di Policy Generale del Distributore all'interno della struttura aziendale e alla rete dei collaboratori esterni⁴.

³ **Nota Redazionale: le indicazioni contenute nel paragrafo devono intendersi come meramente indicative ed esemplificative, finalizzate a tracciare semplici linee guida; resta inteso che ciascun intermediario dovrà personalizzare il documento relativo alla Policy Generale del Distributore.**

⁴ **Nota Redazionale: vedi nota 3**

Sezione 2 - Assetto organizzativo

La Sezione dovrà contenere l'organigramma societario con le relative funzioni tenendo conto dei presidi e delle funzioni previste dalle nuove normative, in particolare il presidio in relazione agli adempimenti del POG, per la gestione dei dati (GDPR), per la gestione dei conflitti di interesse e la gestione dei reclami.

La Sezione dovrà inoltre indicare le procedure e le responsabilità attribuite alle funzioni in merito alle disposizioni, verifiche e controlli della compliance⁵.

Sezione 3 - Principi e regole comportamentali

La Sezione è dedicata ad illustrare quali sono i principi e le linee guida fondamentali che ispirano e caratterizzano l'agire della Società Belli & Partners Srl (Il Broker), della sua dirigenza e del relativo personale, nello svolgimento dell'attività distributiva.

In particolare, vengono elencati⁶ gli argomenti che dovrebbero essere trattati nella Policy Generale del Distributore:

Missione e valori dell'attività distributiva del Broker

Gli intermediari sono tenuti a osservare una serie di obblighi di natura informativa, finalizzati a facilitare una scelta consapevole da parte dei clienti e dei contraenti.

Per tale motivo è importante evidenziare nella Policy Generale del Distributore che tutta la documentazione predisposta dalla Società Belli & Partners Srl (Il Broker) è necessaria a:

- **informare il cliente in merito alle regole e alla natura del rapporto che andrà a instaurare;**
- **descrivere - nella fase cosiddetta pre-contrattuale - i propri obblighi di comportamento.**

Tramite la propria attività di assistenza / consulenza, la Società Belli & Partners Srl (Il Broker) deve proporre ai clienti più soluzioni assicurative, che tengano conto sia delle caratteristiche tecniche e qualitative dei prodotti che delle consistenze economiche degli stessi. Al fine di perseguire quanto sopra la Policy Generale del Distributore deve elencare nel dettaglio gli obblighi di comportamento utili a:

- **offrire contratti adeguati alle esigenze assicurative della clientela;**
- **acquisire ogni formazione utile al riguardo; informare il cliente che il rifiuto di fornire le informazioni richieste può pregiudicare la possibilità d'individuare il contratto più adeguato alle proprie esigenze;**
- **illustrare alla clientela in modo corretto gli elementi essenziali del contratto;**
- **consegnare la documentazione pre-contrattuale e contrattuale;**
- **illustrare i diversi mezzi di pagamento del premio.**

⁵ **Nota Redazionale: le indicazioni contenute nel paragrafo devono intendersi come meramente indicative ed esemplificative, finalizzate a tracciare semplici linee guida; resta inteso che ciascun intermediario dovrà personalizzare il documento relativo alla Policy Generale del Distributore.**

⁶ **Nota Redazionale: vedi nota 5**

Inoltre è utile elencare le informazioni che la Società Belli & Partners Srl (Il Broker) deve comunicare al cliente/contraente prima della sottoscrizione della proposta e che riguardano:

- **le proprie informazioni societarie e istituzionali;**
- **le informazioni relative a potenziali situazioni di conflitto d'interesse;**
- **le informazioni che si riferiscono al contratto assicurativo proposto;**
- **le informazioni relative agli strumenti di tutela del cliente.**

Linee guida per la strategia distributiva

Le linee guida per la strategia distributiva devono riassumere i concetti che la Società Belli & Partners Srl (Il Broker) pone alla base della propria attività di intermediazione e che pertanto tutte le risorse dedicate all'attività commerciale e tecnica dovranno tenere conto.

A titolo esemplificativo le indicazioni dovrebbero riguardare:

- **i rapporti con i clienti, che devono essere chiari e disciplinati tramite una formale lettera di incarico, nella quale devono essere definiti tutti gli aspetti formali e tecnici;**
- **le informazioni da fornire al cliente, che devono essere chiare, corrette ed esaustive;**
- **la valutazione delle reali esigenze assicurative del singolo cliente;**
- **l'attività di assistenza o consulenza professionale, che deve corrispondere ad una corretta analisi del prodotto che si intende offrire al cliente stesso;**
- **i rapporti con le Compagnie/Agenzie/altri Intermediari, che devono essere chiari e disciplinati da formali accordi di collaborazione.**

Ruoli, compiti e prerogative dei Responsabili dell'attività

La Policy Generale del Distributore definisce i ruoli, i compiti e le prerogative dei soggetti indicati quali responsabili dell'attività di distribuzione assicurativa.

Conflitti di interesse

La Policy Generale del Distributore deve contenere le regole generali dettate dalla normativa per prevenire e gestire i conflitti di interesse con il fine di evitare operazioni che incidano negativamente sugli interessi dei contraenti⁷, nonché il riferimento alla adozione obbligatoria dei presidi sui conflitti di interesse.

La Società Belli & Partners Srl (il Broker) deve:

- operare con equità, onestà, professionalità, correttezza e trasparenza nel miglior interesse dei contraenti;
- proporre contratti e suggerire modifiche contrattuali o altre operazioni nell'interesse del contraente alle migliori condizioni possibili con riferimento al momento, alla dimensione e alla natura dei contratti e delle operazioni stesse.

⁷ **Nota Redazionale: le indicazioni contenute nel paragrafo devono intendersi come meramente indicative ed esemplificative, finalizzate a tracciare semplici linee guida; resta inteso che ciascun intermediario dovrà personalizzare il documento relativo alla Policy Generale del Distributore.**

- operare al fine di contenere i costi a carico del contraente e ottenere il miglior risultato possibile in relazione alle richieste ed esigenze assicurative.
- astenersi dal proporre variazioni contrattuali e dal suggerire operazioni con frequenza non necessaria alla realizzazione delle richieste ed esigenze assicurative e da ogni comportamento che possa avvantaggiare alcuni clienti a danno di altri.

In ogni caso la Società Belli & Partners Srl (il Broker) deve evitare di:

- assumere, direttamente o indirettamente, la contemporanea qualifica di beneficiario o di vincolatario delle prestazioni assicurative e quella di distributore;
- adottare pratiche in materia di compensi o obiettivi di vendita, che potrebbero incentivare la propria rete distributiva a raccomandare ai contraenti un particolare prodotto assicurativo ed in contrasto al dovere di agire nel miglior interesse del contraente.

L'intermediario è tenuto a dotarsi di procedure e misure organizzative ed amministrative volte a:

- identificare i conflitti di interessi che potrebbero generarsi nei rapporti col cliente;
- evitare un pregiudizio in danno del cliente, a tal scopo adottando i mezzi di mitigazione più idonei ed efficaci.

La Società Belli & Partners Srl (Il Broker) deve adottare specifiche regole volte ad assicurare che gli organi dirigenziali, i dipendenti nonché i collaboratori:

- informino i propri referenti di situazioni o di attività nelle quali potrebbero essere titolari di interessi in conflitto;
- non compiano operazioni nelle quali abbiano un interesse personale in conflitto con quello del cliente;
- non rivelino a terzi, se non per motivi direttamente connessi all'esercizio delle proprie funzioni, le informazioni riservate e/o confidenziali di cui abbiano avuto conoscenza nello svolgimento o comunque in occasione della propria attività.

Nel caso in cui le misure organizzative adottate non fossero sufficienti per assicurare che sia evitato il rischio di un pregiudizio per gli interessi del cliente, la Società Belli & Partners Srl (il Broker) deve

informare chiaramente i clienti, prima di agire per loro conto, di eventuali situazioni di conflitti di interesse, affinché i clienti, muniti delle necessarie informazioni, possano prendere una decisione informata in ordine all'opportunità di stipulare o meno un determinato contratto assicurativo, tenuto conto dei conflitti esistenti.

Bisogni della clientela e valutazione dei prodotti

La Policy Generale del Distributore deve prevedere delle metodologie per garantire l'analisi dei bisogni della clientela e valutare la coerenza dei prodotti proposti al cliente

Obblighi in materia di POG

Il distributore deve conoscere i prodotti distribuiti, valutarne la compatibilità con le esigenze e le richieste del cliente, distribuire il prodotto ai clienti rientranti nel mercato di riferimento individuato dal produttore e solo nell'interesse del cliente.

Al fine di adempiere tali obblighi, la Società Belli & Partners Srl (il Broker) deve:

- i) individuare la struttura responsabile della distribuzione che deputata alla definizione, attuazione e revisione dei meccanismi distributivi del prodotto;
- ii) Adottare i Meccanismi di distribuzione finalizzati ad
 - ottenere dal Produttore le informazioni relative al target market e la strategia distributiva;
 - individuare il mercato di riferimento effettivo analizzando le caratteristiche del mercato di riferimento negativo e comunicare al produttore l'esito delle verifiche prima della immissione del prodotto nel mercato;
 - verificare la compatibilità della propria strategia distributiva con il mercato di riferimento e con la strategia distributiva del produttore;
 - collocare il prodotto nel mercato di riferimento individuato dal Produttore e non nel mercato di riferimento negativo, verificare la coerenza del prodotto alle esigenze e bisogni del cliente; e controllare che la rete/sottorete rispettino i meccanismi distributivi, il target market e le strategie distributive fissate;
 - garantire che eventuali vendite al di fuori del mercato di riferimento siano effettuate alle condizioni previste dalla normativa in materia;
 - revisionare periodicamente i meccanismi distributivi e la compatibilità del prodotto con il mercato di riferimento e modificano, se del caso, la strategia distributiva;
 - informare il produttore dei disallineamenti del prodotto rispetto all'interesse del mercato di riferimento (vendite al di fuori del mercato di riferimento, ovvero di circostanze pregiudizievoli per il cliente;
 - conservare la documentazione relativa alle azioni intraprese in attuazione POG nonché agli scambi delle informazioni con il produttore.
- iii) predisporre procedure idonee a garantire i flussi delle informazioni relative al POG:
 - le informazioni sul prodotto dal produttore al distributore e alla rete/sottorete di quest'ultimo;
 - le informazioni sulle vendite dalla rete/sottorete al distributore;
 - la reportistica periodica sui dati rilevanti ai fini del POG dal distributore al produttore;
- iv) curare la stipula degli accordi con le imprese aventi ad oggetto contenuti e modalità dello scambio delle informazioni relative al prodotto;
- v) assicurare che gli obblighi gravanti sul distributore vengano assolti da ogni addetto interno, esterno e dal personale incaricato degli intermediari con cui il distributore ha accordi di collaborazione orizzontale.

Obblighi del Manu- Facturer de facto

Ai sensi dell'art. 3 Reg. UE 2358/17 l'intermediario assicurativo è considerato soggetto che realizza prodotti assicurativi quando svolge un ruolo decisionale nella progettazione e nello sviluppo di un

prodotto assicurativo per il mercato, laddove determini in modo autonomo le caratteristiche essenziali e gli elementi principali di un prodotto assicurativo, compresa la relativa copertura, le tariffe, i costi, il mercato di riferimento, i diritti di risarcimento e di garanzia, che non sono sostanzialmente modificati dall'impresa di assicurazione che fornisce la copertura per il prodotto assicurativo.

La mera personalizzazione e l'adeguamento dei prodotti assicurativi esistenti nell'ambito delle attività di distribuzione assicurativa per i clienti individuali, nonché la progettazione di contratti su misura sulla base delle richieste di un singolo cliente, non integrano la realizzazione di prodotti assicurativi.

Qualora il Presidio ravvisi l'ipotesi di sussistenza della qualifica di "Manufacturer de Facto" per specifici prodotti, il Broker, e per esso il Presidio, promuoverà un accordo con la Compagnia che immette il prodotto sul mercato, in cui verranno evidenziati:

- I rispettivi ruoli assunti nella reciproca collaborazione nel processo di realizzazione del prodotto;
- le misure ed i presidi necessari per la creazione e predisposizione del prodotto assicurativo che si intende distribuire;
- I criteri utilizzati per individuare il target market;
- I rispettivi ruoli nel processo di approvazione del prodotto;
- Il set informativo necessario alla distribuzione;

- Le misure ed i presidi che il Manufacturer de facto deve adottare nei confronti dei collaboratori e della propria rete;
- I tempi ed i criteri da fissare per il monitoraggio e l'eventuale revisione della politica di distribuzione.

In tal caso, il Presidio avrà l'obbligo di adottare le procedure previste dalla normativa al fine dello svolgimento da parte del Broker del ruolo assunto in virtù dell'accordo con la Compagnia.

Tali procedure formeranno la Policy del Manufacturer de Facto.

Sezione 4 - Procedure e protocolli gestionali

Nella presente Sezione dovranno essere indicate le procedure, o i protocolli gestionali, disposti per assicurare all'interno della azienda Broker, il rispetto degli impegni previsti dalla Policy Distributiva Generale, ad esempio:

- 1) Policy sui conflitti di interesse;
- 2) Policy del distributore in materia di governo e controllo del prodotto (ed eventuali Allegati Definizione delle linee di comunicazione, monitoraggio, reporting da e per collaboratori e sottorete, flussi informativi – Report sulle vendite;
- 3) Gestione dei Reclami
- 4) Controlli Periodici;
- 5) Policy Antiriciclaggio;
- 6) Policy GDPR.

Allegati tecnici:

- Allegato 3
- Allegato 4
- Allegato 4 bis
- Allegato Ter

- Scheda valutazione coerenza del prodotto;
- Scheda profilatura cliente.