



Versione	Valida dal	Approvata da
1	06/03/2023	Amministratore Unico

1. Obiettivi della politica

Il 1° ottobre 2018 è entrata in vigore la Direttiva (UE) 2016/97 del 20 gennaio 2016 sulla distribuzione assicurativa (cd. **Direttiva IDD**), recepita nel nostro ordinamento dal D.Lgs. n° 68 del 21 maggio 2018 e dai provvedimenti dell'IVASS che hanno dato attuazione alle modificate disposizioni del **Codice delle Assicurazioni Private**.

La Direttiva IDD si pone l'obiettivo di aumentare la trasparenza delle transazioni sul mercato assicurativo mediante il rafforzamento degli obblighi informativi e l'introduzione di un sistema generalizzato di governo e controllo del prodotto (cd. POG – **Product Oversight and Governance**), che individua specifiche responsabilità:

- in capo alle imprese di assicurazione, nella fase di progettazione, realizzazione e monitoraggio dei prodotti assicurativi (“Produttori”);
- a carico degli intermediari che collocano e distribuiscono i prodotti avendo contatto diretto con il Cliente (“Distributori”).

Cassiopea Hub S.r.l., Società iscritta nella sezione A del Registro Unico degli Intermediari Assicurativi (RUI) numero d'iscrizione: A000725699 di seguito anche la “Società” adotta, in qualità di distributore di prodotti assicurativi, la presente Politica di indirizzo in materia di governo e controllo dei prodotti (di seguito anche la “Politica” o la “Policy”), al fine di garantire che il processo di distribuzione dei prodotti assicurativi si svolga in conformità con il quadro normativo di riferimento, sia a livello comunitario che nazionale.

La presente Politica descrive in sintesi i meccanismi di distribuzione ed il connesso sistema di controllo interno che la Società ha attuato per far fronte agli obblighi in materia di POG, prefiggendosi altresì l'obiettivo di promuovere all'interno della società la diffusione di una cultura di business sempre più orientata alla tutela del cliente.

L'intero sistema di controllo è stato definito nel rispetto del principio di proporzionalità, in modo adeguato alla natura, alla portata e alla complessità della struttura aziendale nonché proporzionato all'operatività della Società.

2. Normativa di riferimento

Di seguito si riportano i principali riferimenti normativi in materia di governo e controllo del prodotto:

- **Direttiva IDD**, come modificata dalla Direttiva (UE) n. 411 del 14 marzo 2018, e come recepita nel nostro ordinamento dal D.Lgs. n. 68 del 21 maggio 2018 che ha aggiornato il Codice delle Assicurazioni Private (CAP);
- **Regolamento IVASS** del 4 agosto 2020 n. 45 in materia di requisiti di governo e controllo dei prodotti assicurativi immessi sul mercato o sottoposti a modifica sostanziale dopo il 31 marzo 2021;
- **Lettera al mercato IVASS** del 4 settembre 2017, sui presidi in materia di governo e controllo a tutela del consumatore da parte delle imprese di assicurazione e dei distributori di prodotti assicurativi;
- **Regolamento (UE) n. 2358**, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale U.E. del 20 dicembre 2017, che integra i contenuti della Direttiva con riferimento agli obblighi a carico dei Produttori e dei Distributori in materia di Product Oversight and Governance ed è direttamente applicabili negli Stati membri;
- **Eiopa's approach to the supervision of Product Oversight and Governance** dell'8 ottobre 2020;



- **Technical Advice on possibile delegated act 1/2/2017** (Technical Advice e Analysis) – Proposta EIOPA sugli articoli dei Delegated Act e informazioni di accompagnamento sulla formulazione degli articoli, limitatamente alle disposizioni recepite nel Regolamento (UE) n. 2017/2358;
- **Linee Guida preparatorie in materia di Product Oversight and Governance**, emanate da EIOPA il 18 marzo 2016.

3. Ambito di applicazione

I principi contenuti nel presente documento si applicano ai prodotti assicurativi immessi sul mercato a partire dal 1° ottobre 2018 (data di recepimento della Direttiva IDD) o ai prodotti immessi sul mercato prima di tale data ma sottoposti a significativi adeguamenti¹ a partire dal 1° ottobre 2018.

Restano viceversa esclusi dall'applicazione della presente Politica aziendale, per esplicita previsione di legge:

- i c.d. prodotti “su misura” o “tailor made”: le attività di mera personalizzazione e adeguamento di prodotti assicurativi esistenti, condotte 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;
- i c.d. grandi rischi: cioè i prodotti inerenti ai rischi definiti dall'art. 1, lett. r) del Codice delle Assicurazioni Private D.Lgs. 7 settembre 2005, n. 209.

Come meglio precisato nel seguito, le disposizioni contenute nel presente documento si applicano a tutti gli addetti all'attività di distribuzione come definiti all'art. 2 del Regolamento IVASS n. 40 del 2 agosto 2018, ivi inclusi, i dipendenti e i collaboratori della Società.

4. Adozione, revisione e diffusione della politica

L'Amministratore unico ha approvato la presente Politica aziendale per regolare le modalità di comportamento a cui tutta la struttura aziendale si deve attenere nella distribuzione dei prodotti assicurativi.

Su proposta del Responsabile della distribuzione, l'Amministratore Unico approva eventuali aggiornamenti della presente Politica aziendale per garantire il costante allineamento con l'operatività e l'evoluzione normativa.

Il Responsabile della distribuzione comunica all'intera struttura aziendale coinvolta nei processi commerciali e agli addetti all'attività di distribuzione i contenuti della presente Politica.

Inoltre, la presente Politica è pubblicata sul sito www.eurahub.it e tutti gli addetti alla distribuzione si devono attenere ai principi e alle regole in essa indicate. La presente politica è portata a conoscenza della rete di collaboratori esterni attraverso comunicazione tramite e-mail.

La politica è conservata su supporto durevole.

¹ Sulla base degli Esiti della pubblica consultazione in relazione alla Lettera al mercato IVASS del 4 settembre 2017, un prodotto può intendersi disegnato ex novo o sottoposto a significativi adeguamenti nel caso in cui, ad esempio, “venga ridefinita la copertura assicurativa o altri elementi essenziali del contratto (ad es. importo e composizione del premio, modalità di riconoscimento degli utili, tassi garantiti,...) o il mercato di riferimento o le caratteristiche che alterano i rischi a cui i consumatori sono esposti”.



5. Assetto Organizzativo

La Società è organizzata secondo una struttura che prevede che l'Agente titolare rivesta il ruolo di Responsabile del personale, dell'attività commerciale, amministrativa e distributiva.

Ogni attività è svolta da personale qualificato e abilitato all'attività di intermediazione assicurativa, sia all'interno che all'esterno dei locali.

La Società si avvale della collaborazione di una rete di vendita composta da selezionati Agenti, Broker e Collaboratori con i quali ha stipulato regolari accordi di collaborazione per la distribuzione dei prodotti assicurativi.

6. Il Processo POG: compiti da svolgere e il responsabile di tali compiti

Il processo di Product Governance, seguito dalla Società in qualità di distributore assicurativo, prevede delle attività preliminari, ovvero antecedenti all'attività di distribuzione assicurativa vera e propria, che viene inoltre realizzata con modalità differenti in funzione della tipologia di prodotto assicurativo oggetto di distribuzione.

Ove richiesto dal Produttore, la Società si impegnerà a collaborare con lo stesso nelle fasi di studio, sviluppo e test del prodotto.

I passaggi relativi al processo POG vengono illustrati in dettaglio nel presente capitolo.

6.1 Attività preliminari alla fase distributiva

L'attività della Società in qualità di distributore di prodotti assicurativi ha inizio con la definizione di accordi con le imprese assicurative per poter promuovere e distribuire i rispettivi prodotti assicurativi. Occorre pertanto formalizzare e sottoscrivere, un Contratto di Agenzia con l'impresa Europ Assistance, avente ad oggetto il catalogo prodotti che l'impresa assicurativa intende mettere a disposizione della Società e disciplinante modalità e criteri con cui deve avvenire il processo di offerta e distribuzione assicurativa. Tali attività sono poste in capo al Responsabile dell'attività di distribuzione.

L'attività di distribuzione assicurativa svolta dalla Società per mezzo del proprio Responsabile dell'attività di distribuzione nonché della propria rete distributiva (c.d. Addetti), viene realizzata in conformità con le disposizioni vigenti applicabili ai distributori di prodotti assicurativi non realizzati in proprio. In particolare, la Società sottolinea l'importanza di:

- ottenere da Europ Assistance tutte le informazioni necessarie per comprendere le caratteristiche dei prodotti assicurativi ed individuare il mercato di riferimento, nonché il target negativo, al fine di garantire che si tenga debitamente conto degli interessi, obiettivi e caratteristiche dei clienti, prevenendo pregiudizi nei loro confronti;
- acquisire dai potenziali contraenti/clienti le informazioni necessarie a valutare le esigenze assicurative e previdenziali degli stessi;
- operare in modo che i contraenti/clienti siano adeguatamente informati prima della sottoscrizione del contratto assicurativo o della proposta se prevista;
- fornire alle compagnie assicurative adeguati flussi informativi di ritorno.

L'ottemperanza a tali principi, e più in generale lo svolgimento dell'attività di distribuzione assicurativa, può essere realizzata con modalità differenti in funzione della Compagnia assicurativa produttrice, del ramo



assicurativo e della tipologia di prodotto assicurativo offerto, ma sempre nel rispetto dei presidi qui di seguito descritti.

Ai sensi dell'art. 10 del Reg. IVASS n. 45/2020 la Società provvede a sottoscrivere appositi accordi con la Compagnia per definire la direzione, il contenuto, la periodicità, le modalità di scambio delle informazioni relative allo svolgimento delle rispettive attività ai fini del rispetto degli obblighi previsti dal medesimo regolamento.

6.2 Acquisizione delle informazioni dal Produttore

Il Responsabile della distribuzione provvede ad acquisire dal Produttore, anche per il tramite di altri Distributori (es. Agenzie, Broker collocatore), tutte le informazioni necessarie per comprendere pienamente il Mercato di riferimento per cui il prodotto è stato realizzato, le caratteristiche tecniche/commerciali dello stesso e le categorie di clienti ai quali non può essere distribuito.

In particolare, devono essere acquisite in via propedeutica all'avvio della distribuzione del prodotto, le seguenti classi di informazioni:

- **Descrizione del Prodotto:** descrizione esaustiva degli elementi essenziali del prodotto assicurativo che consentano di comprendere tutte le caratteristiche del prodotto e i rischi dello stesso;
- **Struttura dei Costi:** tutti gli elementi di costo a carico del cliente inclusi eventuali costi impliciti;
- **Cause di possibili conflitti di interesse:** tutte le situazioni, individuate dal Produttore, che potrebbero causare conflitti d'interesse in danno del cliente;
- **Strategia di distribuzione;**
- **Target Market di riferimento:** indicazioni sul tipo di clientela a cui il prodotto può essere venduto (Target Market Positivo) e su quella a cui il prodotto non deve essere venduto (Target Market Negativo).

Qualora le informazioni fornite dal Produttore non risultino sufficienti a comprendere le caratteristiche del prodotto o del Target Market di riferimento, il Responsabile della distribuzione richiede ulteriori informazioni al Produttore.

Qualora non sia possibile acquisire informazioni su un prodotto sufficienti ad adempiere correttamente agli obblighi di legge in materia di POG, il Responsabile della distribuzione delibera in merito all'eventuale distribuzione del prodotto, tenendo conto della situazione singola specifica e delle informazioni ricevute.

6.3 Conservazione e circolarizzazione delle informazioni sui prodotti

Tutte le informazioni e la documentazione acquisite dal Produttore sono raccolte e archiviate dal Responsabile della distribuzione su supporto durevole e accessibile a tutti gli addetti alla distribuzione assicurativa (come meglio specificato nel successivo paragrafo 6.5).

6.4 Mercato di riferimento e strategia distributiva

Tutte le attività di distribuzione dei prodotti assicurativi svolte devono essere orientate al Target Market definito dal Produttore ed essere organizzate ed attuate nell'ottica di evitare o attenuare ogni pregiudizio per il cliente e di gestire adeguatamente i conflitti di interesse.

In tale ottica il Responsabile della Distribuzione, ove necessario con il supporto esterno dello Studio Legale Taurini-Hazan di cui si avvale per la consulenza legale in materia assicurativa:

- esamina le informazioni acquisite dal Produttore (quali i dati sugli elementi e le caratteristiche principali dei prodotti assicurativi, sui rischi e i costi, inclusi i costi impliciti, nonché qualunque circostanza che possa causare un conflitto di interessi a discapito del cliente);



- analizza, nel dettaglio, le possibili cause di conflitto di interesse individuate e segnalate dal Produttore;
- verifica l'esistenza di eventuali ulteriori cause di conflitto di interesse, interne alla Società, che possano causare pregiudizio per i clienti;
- individua le ulteriori categorie di clienti ai quali il prodotto può essere distribuito, eventualmente quale specificazione del Target Market definito dal Produttore (Target Market positivo effettivo);
- individua le ulteriori categorie di clienti ai quali il prodotto non può essere distribuito, eventualmente quale estensione del Target Market definito dal Produttore (Target Market negativo effettivo);
- comunica al Produttore l'eventuale individuazione di un Target Market effettivo prima della relativa distribuzione, ove differenti da quanto indicato dal Produttore;
- definisce la strategia distributiva del prodotto in coerenza con quella proposta dal Produttore;
- comunica al produttore l'eventuale riconsiderazione di un nuovo mercato di riferimento effettivo qualora rilevi che il prodotto non soddisfa più le esigenze del mercato di riferimento effettivo ovvero rilevi di aver erroneamente identificato in principio il mercato di riferimento effettivo per un prodotto assicurativo.

In ogni caso, la Società:

- non distribuisce prodotti assicurativi ai clienti che appartengono al mercato di riferimento negativo individuato dal produttore;
- può distribuire prodotti assicurativi a clienti che non rientrano nel mercato di riferimento individuato dal produttore, purché i clienti non appartengano al mercato di riferimento negativo e tali prodotti corrispondano alle richieste e alle esigenze assicurative di quei clienti e, sulla base della consulenza fornita prima della conclusione del contratto, siano adeguati.

Il mercato di riferimento effettivo e il mercato di riferimento negativo effettivo identificati dalla Società sono una specificazione del mercato di riferimento e una estensione del mercato di riferimento negativo individuati dal produttore.

6.5 Distribuzione del prodotto

Spetta alla Società provvedere ed assicurare, ogni qualvolta venga distribuito un nuovo prodotto assicurativo o siano state apportate modifiche ad un prodotto assicurativo già presente nel catalogo di offerta della Società, che i propri Addetti appartenenti alla rete distributiva ricevano le informazioni di prodotto fornite dalla Compagnia assicurativa. In particolare, in tali casi la Società provvede ad inviare per e-mail, a tutta la rete distributiva, una comunicazione riepilogativa delle principali informazioni relative al prodotto assicurativo, richiedendo inoltre l'assolvimento degli obblighi formativi specifici riguardanti il prodotto stesso, previsti dalla normativa vigente.

Le informazioni trasmesse dalle imprese sul prodotto, nonché le valutazioni del Responsabile della distribuzione sono pertanto rese disponibili a tutti gli Addetti alla distribuzione o collaboratori esterni che devono essere adeguatamente a conoscenza delle caratteristiche del prodotto, della struttura dei costi che grava sul cliente, dei possibili conflitti di interesse, del Target Market e della Strategia distributiva definita. Chiunque si appresti a distribuire un prodotto assicurativo si deve accertare che il prodotto sia stato analizzato ai fini POG.

Ottenute tali informazioni, tutti gli addetti alla distribuzione assicurativa o collaboratori esterni sono tenuti a:

- acquisire dal cliente le informazioni utili a valutare le richieste ed esigenze del contraente e/o dell'assicurato in conformità alle disposizioni del Codice delle Assicurazioni Private e dei Regolamenti IVASS sulla distribuzione assicurativa sia in riferimento alla POG che agli altri obblighi di trasparenza;



- fornire al cliente, in forma chiara e comprensibile, informazioni oggettive sul prodotto illustrandone le caratteristiche, la durata, i costi, i limiti della copertura ed ogni altro elemento utile a consentire di prendere una decisione informata;
- gestire secondo quanto disposto nelle procedure aziendali eventuali conflitti di interesse che possano causare pregiudizio al cliente;
- rispettare la strategia di distribuzione definita.

La Società sottolinea l'importanza che l'eventuale distribuzione a clienti che non rientrano nel mercato di riferimento individuato dal Produttore possa essere realizzata solo a condizione che il cliente non appartenga al mercato di riferimento negativo individuato dal Produttore e che il prodotto corrisponda alle richieste e alle esigenze assicurative del cliente nonché risulti adeguato, sulla base della consulenza fornita prima della conclusione del contratto.

Gli addetti alla distribuzione o i collaboratori esterni sono tenuti a informare periodicamente il Responsabile della distribuzione in merito ad eventuali Reclami inerenti ai prodotti, nonché in merito ad eventuali feedback, seppur informali, ricevuti dai clienti in merito ai prodotti stessi, con le modalità descritte nel successivo paragrafo 6.6 - Monitoraggio del Prodotto.

Nel caso gli addetti alla distribuzione o i collaboratori esterni abbiano dubbi in merito alla coerenza della propria attività di vendita rispetto alla strategia distributiva e/o rispetto al mercato di riferimento devono richiedere senza indugio informazioni integrative e indicazioni al Responsabile della distribuzione. Il Responsabile della distribuzione fornisce con la massima tempestività le informazioni e le indicazioni richieste.

Qualora in seguito alle analisi svolte in merito alle richieste ed esigenze del contraente, gli addetti alla distribuzione o i collaboratori esterni ritengano di offrire un prodotto ad un Cliente con caratteristiche diverse da quelle incluse nel Target Market definito dal Produttore, informano tempestivamente il Responsabile della distribuzione.

Il Responsabile della distribuzione analizza le informazioni ricevute e valuta la necessità di formulare eventuali segnalazioni al Produttore.

Distribuzione tramite accordi di collaborazione verticale, di collaborazione orizzontale e con intermediari accessori

La presente Politica aziendale, ove opportuno, è resa disponibile anche a tutti gli intermediari all'attività di distribuzione con cui la Società ha in essere accordi di collaborazione e che entrano in contatto con la clientela finale, affinché gli stessi agiscano in conformità agli obiettivi individuati dalla presente Politica.

Ove opportuno, il Responsabile della distribuzione fornisce a tali soggetti informazioni e indicazioni operative integrative rispetto ai contenuti della Politica.

Nel caso in cui per la distribuzione di uno o più prodotti assicurativi, ci si avvalga dei c.d. Intermediari a titolo accessorio (di cui all'art. 107, comma 4, del Codice delle Assicurazioni Private) sono fornite all'intermediario istruzioni operative specifiche:

- per stabilire le modalità di accertamento dell'appartenenza dell'assicurato al mercato di riferimento individuato;



- per garantire flussi informativi strutturati che consentano alle deputate funzioni aziendali di monitorare nel tempo che il prodotto risponda agli interessi, gli obiettivi e le caratteristiche del mercato di riferimento nonché alle altre circostanze che aggravino il rischio di pregiudizio per il cliente.

In ogni caso, tutte le informazioni ricevute dalle imprese sul prodotto sono trasmesse dalla Società agli intermediari con cui la stessa ha in essere rapporti di collaborazione. Per l'esattezza, ai sensi dell'art. 16, primo comma, del Regolamento Ivass n. 45, la Società fornisce agli intermediari iscritti alla sezione E del Rui o addetti operanti all'interno dei locali con cui collabora:

- a. le informazioni relative al mercato di riferimento e alla strategia distributiva adottata dal produttore o dall'intermediario che ha conferito l'incarico di collaborazione;
- b. individua le modalità di ricezione delle informazioni acquisite dai propri collaboratori;
- c. verifica che l'attività di distribuzione effettuata dai propri collaboratori sia coerente con il mercato di riferimento e con la strategia di distribuzione adottata dal Produttore ed eventualmente dall'intermediario emittente.

E ancora, ai sensi dell'art. 16, quinto comma, del Regolamento Ivass n. 45, la Società assicura che:

- a. le informazioni relative ai prodotti assicurativi ricevute dal produttore siano trasmesse dall'intermediario emittente all'intermediario proponente;
- b. le definizioni del mercato di riferimento effettivo e del mercato di riferimento negativo effettivo di cui all'articolo 12 del Reg. 45 Ivass siano comunicate prima della relativa distribuzione:
 - 1) dall'intermediario emittente all'intermediario proponente;
 - 2) dall'intermediario proponente all'intermediario emittente;
 - 3) dall'intermediario emittente all'impresa di assicurazione;
- c. il produttore possa ottenere le informazioni sulla distribuzione dei prodotti assicurativi necessarie ad adempiere agli obblighi previsti dal Regolamento (UE) 2017/2358 e dal Reg. 45, con particolare riferimento alle vendite ai clienti che non appartengono al mercato di riferimento.

6.6 Monitoraggio del prodotto

La Società riesamina regolarmente i prodotti assicurativi distribuiti tenendo conto di qualsiasi evento che possa incidere significativamente sui rischi potenziali per il mercato di riferimento e collabora attivamente con i Produttori per consentire un efficace monitoraggio dei prodotti assicurativi garantendo adeguati flussi informativi in merito ai prodotti assicurativi e alla loro coerenza rispetto alle esigenze, caratteristiche e obiettivi del mercato di riferimento. A tal fine esamina anche il numero e la tipologia dei reclami ricevuti in relazione al prodotto. La Società inoltre comunica regolarmente al Produttore la propria esperienza legata alla promozione del prodotto assicurativo, rappresentando se il prodotto risulti in linea con le esigenze della propria clientela ovvero richieda una revisione.

La Società garantisce lo stesso flusso informativo nei confronti della propria rete di distribuzione, grazie all'organo commerciale che svolge visite periodiche ai collaboratori esterni.

Attraverso l'organizzazione di eventi per l'aggiornamento sui prodotti, eventi formativi e conference-call raccoglie feed back sulle criticità riscontrate nel mercato. Nel caso, dalle attività di distribuzione emerga che un prodotto non risponda più agli interessi, agli obiettivi e alle caratteristiche del Target Market, oppure emergano circostanze relative al prodotto che aggravino il rischio di pregiudizio ai danni del cliente, il Responsabile della distribuzione informa senza indugio il Produttore.



Il Responsabile della distribuzione elabora, sulla base delle informazioni e dati ricevuti, un Report complessivo sulla distribuzione, che verrà trasmesso a mezzo PEC al Produttore.

Il Responsabile della distribuzione, anche sulla base delle informazioni tempo per tempo ricevute dagli addetti alle attività di distribuzione, dai collaboratori o dagli intermediari liberi collaboratori:

- riesamina regolarmente i prodotti offerti, al fine di valutare che gli stessi restino coerenti con le esigenze del mercato e che la strategia distributiva prevista continui a essere appropriata;
- promuove modifiche alla presente Politica, ove necessarie.

6.7 Registrazione, archiviazione e conservazione delle informazioni

Tutte le informazioni e la documentazione acquisiti e prodotti nell'ambito del processo POG descritto nella presente Politica, devono essere accuratamente conservati ovvero salvati su supporto durevole.

In particolare, la Società 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 concernente:

- i conferimenti degli incarichi, gli accordi aventi ad oggetto lo svolgimento dell'attività di distribuzione ed eventuali procure;
- i contratti conclusi per il loro tramite e la documentazione ad essi relativa nonché la prova delle attività svolte per il tramite del contraente ai sensi dell'art. 66;
- le proposte di assicurazione e gli altri documenti sottoscritti dai contraenti;
- la formazione professionale e l'aggiornamento professionale di cui alla Parte IV, inclusa l'eventuale documentazione attestante la sussistenza delle cause di sospensione degli obblighi di aggiornamento professionale previste dall'art. 89, comma 6;
- l'evidenza dei soggetti che svolgono attività di distribuzione nell'ambito della loro organizzazione ed ai quali si estende la copertura assicurativa di cui agli artt. 11 e 15;
- l'iscrizione nella sezione E dei soggetti di cui si avvalgono e l'aggiornamento professionale effettuato dagli stessi, la documentazione relativa agli accertamenti svolti ai sensi dell'art. 48 Reg. 40 Ivass con riguardo agli addetti operanti all'interno dei locali, nonché l'eventuale documentazione attestante la sussistenza delle cause di sospensione previste dall'art. 89, comma 6 del Reg. 40 Ivass;
- la documentazione relativa agli adempimenti di cui all'art. 30-*decies* del Codice e relative disposizioni di attuazione.

6.8 Controlli sull'applicazione della presente Politica

Il Responsabile della distribuzione conduce anche una attività di controllo in merito al corretto adempimento delle disposizioni della presente Politica, il cui esito sarà riportato in una sintetica relazione.

Gli intermediari di cui all'art. 109, comma 2, lettere a), b) e f), del Codice: a) monitorano i rischi di mancato adempimento degli obblighi previsti dall'articolo 121-*bis* del Codice, dal Capo III del Regolamento (UE) 2017/2358 e dal presente Regolamento, ivi compresa la verifica della correttezza ed efficacia dei meccanismi distributivi definiti dal documento scritto di cui dell'art. 10, del medesimo Regolamento; b) evidenziano eventuali criticità derivanti dal monitoraggio di cui alla lettera a); c) assicurano la completezza dei flussi informativi previsti dalla normativa.



7. Conflitto di interessi

Le analisi condotte in merito ai possibili conflitti di interesse e le decisioni in merito alla strategia distributiva adottata sono documentate e conservate su supporto durevole. Gli eventuali conflitti di interesse sono gestiti in coerenza con le modalità definite dalla Compagnia e sono comunicati al cliente attraverso la consegna degli Allegati 3 e 4.

In particolare, la Società, il Responsabile dell'attività distributiva e i soggetti Addetti all'attività di distribuzione assicurativa si astengono dall'assumere, direttamente o indirettamente, la contemporanea qualifica di beneficiario o di vincolatario delle prestazioni assicurative e quella di distributore del relativo contratto.

Inoltre, il Responsabile dell'attività distributiva e gli Addetti alla distribuzione, sia all'interno che all'esterno dei locali della Società, propongono contratti e suggeriscono modifiche contrattuali nell'interesse dei contraenti, alle migliori condizioni possibili con riferimento al momento, alla dimensione e alla natura dei contratti stessi. Al fine di contenere i costi a carico dei contraenti ed ottenere il miglior risultato possibile in relazione agli obiettivi assicurativi, gli Addetti all'attività distributiva effettuano opportuni confronti tra i prodotti di cui svolgono l'attività di distribuzione assicurativa

8. Formazione aggiornamento requisiti professionali

Gli Addetti all'attività di distribuzione assicurativa della Società sono tenuti all'obbligo di aggiornamento professionale, finalizzato all'approfondimento ed all'accrescimento delle conoscenze, competenze e capacità professionali, avuto riguardo anche alla tipologia dell'attività svolta e dei prodotti intermediati, nonché all'evoluzione della normativa di riferimento.

La Società ai sensi della normativa vigente, si avvale per l'esercizio dell'attività di distribuzione assicurativa, di Addetti per i quali è stato preventivamente accertato il possesso dei requisiti di onorabilità e di cognizioni e capacità professionali adeguate all'attività svolta ed ai contratti intermediati. La Società provvede, in particolare, ad accertare annualmente che i soggetti appartenenti alla propria rete distributiva:

- non abbiano riportato condanna irrevocabile, o sentenza irrevocabile, per delitto contro la Pubblica Amministrazione, contro l'Amministrazione della Giustizia, contro la fede pubblica, contro l'Economia Pubblica, l'industria ed il commercio, contro il patrimonio per il quale la Legge commina la pena della reclusione non inferiore ad un anno e non superiore a tre anni, o per altro delitto non colposo per il quale la Legge commina la pena della reclusione non inferiore a due anni e non superiore a cinque anni, oppure condanna irrevocabile comportante l'applicazione della pena accessoria dell'interdizione da pubblici uffici, perpetua o di durata superiore a tre anni, salvo che non sia intervenuta la riabilitazione. A tal proposito, agli Addetti all'attività di distribuzione assicurativa viene richiesto di presentare documenti relativi al casellario giudiziale generale ed al certificato dei carichi pendenti;
- siano in regola con gli obblighi di aggiornamento professionale. Ove non vi siano i presupposti, viene prevista la partecipazione a corsi di aggiornamento professionale della durata pari a 30 ore annuali.

9. Realizzazione in proprio di prodotti

La normativa di riferimento prevede che gli intermediari assicurativi sono considerati soggetti che realizzano prodotti assicurativi laddove un'analisi globale della attività dell'intermediario mostri che gli stessi svolgono un ruolo decisionale nella progettazione e nello sviluppo di un prodotto assicurativo per il mercato.



Un ruolo decisionale viene assunto in particolare laddove gli intermediari assicurativi determinino 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.

Nel caso in cui la Società svolga un ruolo decisionale di rilievo nella progettazione e sviluppo di un prodotto assicurativo, ponendosi come “Co-produttore” o “Manufacturer de facto” ai sensi della normativa di riferimento e/o della Policy del Produttore deve essere informato tempestivamente il Responsabile della distribuzione il quale, anche sentito lo Studio Legale Taurini-Hazan, definisce le modalità operative con cui procedere alla redazione di un accordo con il Produttore per definire le rispettive attività garantendo la piena conformità normativa e la tutela del cliente finale.

L'accordo è approvato dall'Amministratore Unico.