

MAPPATURA E FATTISPECIE STANDARD DEI CONFLITTI D'INTERESSE PER LA DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA - CdA 19/12/2022

Ref.	Area	Persone / controparti coinvolte	Prodotti	Tipologia conflitto di interesse potenziale	Situazione che potrebbe condurre ad un Conflitto di interesse (COI)	Descrizione Conflitto di interesse (COI)	Criteri per la valutazione dei COI		
							Modalità di gestione dei conflitti di interesse	Indicazione dell'efficacia/inefficacia della modalità di gestione	DISCLOSURE SI/NO
COI-01	Corporate Affairs	Distributore	Vita e Danni	Accordi di distribuzione	Sono in atto relazioni particolari tra intermediari o tra intermediari e Compagnie assicurative	In alcuni casi è possibile che le Compagnie assicurative detengano partecipazioni dell'intermediario o vice-versa anche a livello della Capogruppo	Le misure necessarie ad assicurare che non venga privilegiato l'interesse del Distributore nel compimento dell'operazione a discapito di quello del cliente sono le seguenti: - adozione di regolamentazione interna che preveda che il distributore operi nel rispetto delle regole di comportamento in fase di distribuzione dei prodotti assicurativi. In particolare: a) questionario IDD per rilevare le esigenze assicurative e previdenziali del contraente; b) valutazione di coerenza del prodotto assicurativo con le esigenze assicurative/previdenziali manifestate dal contraente; c) divieto dell'utilizzo della manleva in caso di prodotti incoerenti o in caso di rifiuto del cliente di fornire uno o più informazioni utili per la valutazione delle sue richieste ed esigenze assicurative; d) definizione di un modello dei "prodotti equivalenti" che consenta di identificare i prodotti che meglio rispondono alle esigenze assicurative del cliente secondo criteri oggettivi e nel migliore interesse dello stesso ovvero adozione di un "catalogo prodotti" che consenta al Distributore di rispettare l'obbligo di operare in modo onesto, equo e trasparente per servire al meglio gli interessi del cliente, mitigando l'esistenza di prodotti equivalenti. Il Modello e' in fase di realizzazione da parte della Capogruppo.	Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate non vengono giudicate sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di ledere gli interessi della clientela	SI
COI-02	Distribution	Distributore	Vita e Danni	Comportamento del distributore	Gli intermediari non effettuano operazioni alle migliori condizioni possibili con riferimento al momento, alla dimensione e alla natura delle operazioni medesime	Gli intermediari hanno obiettivi personali tali per cui sono spinti ad operare non tenendo in considerazione il miglior interesse del cliente.	Le misure necessarie ad assicurare che non venga privilegiato l'interesse del Distributore nel compimento dell'operazione a discapito di quello del cliente sono le seguenti: - adozione di regolamentazione interna che preveda che il distributore operi nel rispetto delle regole di comportamento in fase di distribuzione dei prodotti assicurativi. In particolare: a) questionario IDD per rilevare le esigenze assicurative e previdenziali del contraente; b) valutazione di coerenza del prodotto assicurativo con le esigenze assicurative/previdenziali manifestate dal contraente; c) divieto dell'utilizzo della manleva in caso di prodotti incoerenti o in caso di rifiuto del cliente di fornire uno o più informazioni utili per la valutazione delle sue richieste ed esigenze assicurative; d) definizione di un modello dei "prodotti equivalenti" che consenta di identificare i prodotti che meglio rispondono alle esigenze assicurative del cliente secondo criteri oggettivi e nel migliore interesse dello stesso ovvero adozione di un "catalogo prodotti" che consenta al Distributore di rispettare l'obbligo di operare in modo onesto, equo e trasparente per servire al meglio gli interessi del cliente, mitigando l'esistenza di prodotti equivalenti. Il Modello e' in fase di realizzazione da parte della Capogruppo.	Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate non vengono giudicate sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di ledere gli interessi della clientela*. *Attualmente le piattaforma di emissione e collocamento dei prodotti assicurativi non essendo integrate non consentono di garantire la corretta gestione della fase di vendita	SI
COI-03	Distribution	Distributore	Vita e Danni	Comportamento del distributore	Gli intermediari non operano in maniera tale da contenere i costi a carico dei clienti ed ottenere il massimo risultato possibile anche in relazione agli obiettivi assicurativi	Gli intermediari sono spinti ad operare favorendo i propri interessi a scapito di quelli dei clienti	Le misure necessarie ad assicurare che non venga privilegiato l'interesse del Distributore nel compimento dell'operazione a discapito di quello del cliente sono le seguenti: - adozione di regolamentazione interna che preveda che il distributore operi nel rispetto delle regole di comportamento in fase di distribuzione dei prodotti assicurativi. In particolare: a) questionario IDD per rilevare le esigenze assicurative e previdenziali del contraente; b) valutazione di coerenza del prodotto assicurativo con le esigenze assicurative/previdenziali manifestate dal contraente; c) divieto dell'utilizzo della manleva in caso di prodotti incoerenti o in caso di rifiuto del cliente di fornire uno o più informazioni utili per la valutazione delle sue richieste ed esigenze assicurative d) definizione di un modello dei "prodotti equivalenti" che consenta di identificare i prodotti che meglio rispondono alle esigenze assicurative del cliente secondo criteri oggettivi e nel migliore interesse dello stesso ovvero adozione di un "catalogo prodotti" che consenta al Distributore di rispettare l'obbligo di operare in modo onesto, equo e trasparente per servire al meglio gli interessi del cliente, mitigando l'esistenza di prodotti equivalenti.	Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate non vengono giudicate sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di ledere gli interessi della clientela*. *Attualmente le piattaforma di emissione e collocamento dei prodotti assicurativi non essendo integrate non consentono di garantire la corretta gestione della fase di vendita	SI
COI-04	Corporate Affairs	Membri del CdA	Vita e Danni	Cumulo di incarichi/attività	Gli amministratori del distributore detengono posizioni in distributori concorrenti o detengono azioni di altri distributori	Incompatibilità tra cariche di amministrazione	Adozione di regole interne volte a prevedere che l'amministratore, in sede di nomina e di verifica dei requisiti di idoneità (divieto di interlocking o cause di decadenza previste dallo Statuto), dichiarerà l'eventuale incarico presso altri distributori concorrenti o detenga partecipazioni di altri distributori	Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate vengono giudicate sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di ledere gli interessi della clientela	NO
COI-05	Distribution	Distributore	Vita e Danni	Remunerazione	Il distributore riceve da una persona diversa rispetto al contraente, in relazione ai servizi forniti, incentivi in forma di beni, di servizi o in forma monetaria, differenti dalle commissioni standard ricevute per tale servizio, tali che possono compromettere la valutazione di coerenza dei prodotti alle esigenze assicurative del cliente e in generale il loro dovere di agire nel miglior interesse dei contraenti	Ottenere prestazioni per le attività di intermediazione assicurative diverse dalle normali commissioni potrebbe indurre l'intermediario a non agire nei migliori interessi del contraente. (Ad esempio il Responsabile che coordina la rete commerciale o presiede determinati segmenti di prodotto potrebbe essere condizionato dalla potenziale partecipazione ad eventi di società prodotto).	Le misure necessarie ad assicurare che non venga privilegiato l'interesse della Banca nel compimento dell'operazione a discapito di quello del cliente sono le seguenti: - adozione di regole interne in materia di remunerazione e incentivazione del personale - adozione di regolamentazione interna che preveda che il distributore operi nel rispetto delle regole di comportamento in fase di distribuzione dei prodotti assicurativi. In particolare: a) questionario IDD per rilevare le esigenze assicurative e previdenziali del contraente; b) valutazione di coerenza del prodotto assicurativo con le esigenze assicurative/previdenziali manifestate dal contraente; c) divieto dell'utilizzo della manleva in caso di prodotti incoerenti o in caso di rifiuto del cliente di fornire uno o più informazioni utili per la valutazione delle sue richieste ed esigenze assicurative d) definizione di un modello dei "prodotti equivalenti" che consenta di identificare i prodotti che meglio rispondono alle esigenze assicurative del cliente secondo criteri oggettivi e nel migliore interesse dello stesso ovvero adozione di un "catalogo prodotti" che consenta al Distributore di rispettare l'obbligo di operare in modo onesto, equo e trasparente per servire al meglio gli interessi del cliente, mitigando l'esistenza di prodotti equivalenti. Il Modello e' in fase di realizzazione da parte della Capogruppo.	Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate non vengono giudicate sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di ledere gli interessi della clientela*. *Attualmente le piattaforma di emissione e collocamento dei prodotti assicurativi non essendo integrate non consentono di garantire la corretta gestione della fase di vendita	SI

MAPPATURA E FATTISPECIE STANDARD DEI CONFLITTI D'INTERESSE PER LA DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA - CdA 19/12/2022

							Criteri per la valutazione dei COI			
Ref.	Area	Persone / controparti coinvolte	Prodotti	Tipologia conflitto di interesse potenziale	Situazione che potrebbe condurre ad un Conflitto di interesse (COI)	Descrizione Conflitto di interesse (COI)	Modalità di gestione dei conflitti di interesse	Indicazione dell'efficacia/inefficacia della modalità di gestione	DISCLOSURE SI/NO	
COI-06	Distribution	Distributore	Vita e Danni	Remunerazione	Il Distributore riceve commissioni aggiuntive in corso di contratto fino a quando il cliente possiede il prodotto.	Il Distributore ha un interesse distinto da quello del cliente nel mantenimento della relativa posizione nel tempo.	Le misure necessarie ad assicurare che non venga privilegiato l'interesse della Banca nel compimento dell'operazione a discapito di quello del cliente sono le seguenti: - adozione di regolamentazione interna che preveda che il distributore operi nel rispetto delle regole di comportamento in fase di distribuzione dei prodotti assicurativi. In particolare: a) questionario IDD per rilevare le esigenze assicurative e previdenziali del contraente; b) valutazione di coerenza del prodotto assicurativo con le esigenze assicurative/previdenziali manifestate dal contraente.	Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate non vengono giudicate sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di ledere gli interessi della clientela.	SI	
COI-07	Corporate Affairs	Soggetti rilevanti	Vita e Danni	Outsourcing/fornitori	Un soggetto rilevante ha un incarico rilevante o possiede partecipazioni al capitale dell'outsourcer/fornitore	L'interesse del distributore potrebbe essere condizionato dall'interesse del soggetto che ha un incarico rilevante presso l'outsourcer o il fornitore terzo a privilegiare determinati outsourcer o fornitori terzi, con il rischio di una minore qualità del servizio offerto al cliente o sia fonte di maggiori costi trasferiti sul premio di polizza (caricamenti).	Adozione di regole interne volte a disciplinare le modalità di selezione dei fornitori/outsourcer dei distributori, la congruità delle loro remunerazioni, la valutazione delle loro prestazioni (SLA).	Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate non vengono giudicate sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di ledere gli interessi della clientela.	SI	
COI-08	Distribution	Distributore	Vita e Danni	Tra clienti	A parità di condizioni soggettive, gli intermediari mettono in atto comportamenti che beneficiano alcuni clienti a discapito di altri	Determinati clienti ricevono un trattamento differente senza alcuna giustificazione, a discapito degli interessi di altri clienti.	Adozione di regole interne volte a disciplinare le regole di comportamento e condotta degli operatori al fine di agire con equità, onestà, professionalità, correttezza e trasparenza nel migliore interesse dei contraenti	Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate non vengono giudicate sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di ledere gli interessi della clientela.	SI	
COI-09	Distribution	Distributore	Vita e Danni	Tra clienti	Vi è un conflitto di interesse orizzontale tra clienti differenti, perché per un prodotto specifico c'è una domanda più alta rispetto alle opportunità di fornire/concludere il contratto	L'intermediario potrebbe favorire determinati clienti per interessi personali a scapito di altri, soprattutto in presenza di quantità limitate di prodotto (plafond).	Adozione di regole interne (singolo distributore) o accordi produttore-distributori volti disciplinare i criteri di collocamento del prodotto	Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate non vengono giudicate sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di ledere gli interessi della clientela.	SI	
COI-10	Distribution	Distributore	Vita e Danni	Tra clienti	Valutazione degli operatori in base al raggiungimento degli obiettivi	L'operatore potrebbe aver interesse a collocare determinati prodotti al fine di raggiungere gli obiettivi professionali attribuiti	Adozione di regole interne in materia di retribuzione e incentivazione del personale e di controllo dell'attività distributiva	Le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate non vengono giudicate sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di ledere gli interessi della clientela.	SI	