

**PRODUCT OVERSIGHT & GOVERNANCE**

(Regolamento UE 2017/2359)

*(artt. 121-bis d.lgs. 209/2005, 10-12 reg. del. Ue 2017/2358*

*e 10-16 reg. IVASS 45/2020)*

**POG**

**DEL DISTRIBUTORE ASSICURATIVO**



Responsabile della politica POG: Dott.ssa Manuela Giammarino

## INDICE

- A. Mappatura della struttura distributiva della Società di brokeraggio ROTAS SRL
- B. Elenco Compagnie di Assicurazione, Agenzia di sottoscrizione, Broker collocatori e Lloyd's Coverholder
- 1. Premessa e scopo del documento
- 2. Approvazione del POG del distributore
- 3. Destinatari del POG del distributore
- 4. Scopo dei meccanismi di distribuzione e di riesame dei prodotti
- 5. Acquisizione di informazioni dalla compagnia sui prodotti assicurativi, sul target market e sulla politica di distribuzione
- 6. Il mercato di riferimento effettivo
- 7. Definizione della strategia distributiva
- 8. Raccolta delle informazioni del Cliente
- 9. Disciplina dei flussi informativi verso la rete distributiva del Broker
- 10. Monitoraggio dell'attività distributiva e dei flussi informativi
- 11. Rapporti di collaborazione orizzontale
- 12. Archiviazione della documentazione
- 13. Revisione del POG del distributore e dei meccanismi di distribuzione All. 1 -  
Documento sui Meccanismi di distribuzione
- All. 2 - Registro delle comunicazioni verso la Compagnia o il distributore emittente All. 3 -  
Registro delle revisioni POG / Documento sui Meccanismi di distribuzione

## A. Mappatura della struttura distributiva della Società di brokeraggio ROTAS SRL

**Responsabile attività d'intermediazione e Amministratore unico - Manuela Giammarino**  
**Dipendente - Francesco Di Nicola**  
**Dipendente - Mario Tarea**  
**Dipendente - Flavia Sacco**  
**Dipendente - Elisabetta Di Agostino**  
**Collaboratore Sezione E - Federico Caralla**  
**Collaborazione Sezione E - Andrea Giammaria**  
**Collaboratore Sezione E - Bora Monica**  
**Collaboratore Sezione E - Camillo La Posta**

La Società ROTAS SRL, in qualità di distributore, ha in essere rapporti di collaborazione orizzontale con Agenzie e Broker.

## B. Elenco Compagnie di Assicurazione, Agenzia di sottoscrizione, Collaborazioni verticali con Agenzia di Assicurazione, Broker collocatori, Lloyd's Coverholder e Lloyd's Broker

Mandante	indirizzo	Accordo ex art. 118 C.A.P. e Reg Ivass n.55	Telefono	Pec	RUI	Compagnie
ASSICURATORI SCARL	VIA C. Ciglia, 8 - 65129 Pescara	NO	08528234	pescara@coface.it	A000657536	COFACE ASSICURAZIONI
BONI PIETRO PAOLO SRLS	Via C. Ciglia, 8 - 65129 Pescara	NO	08528234	posta.bonisrls.it	A000652716	ASSICURATRICE MILANESE - HELVETIA COMPAGNIA SVIZZERA DI ASSICURAZIONI
ALFA SERVICE di ALBERTO FACCHI	Via Gigante, 28 - 20025 Legnano (MI)	SI	0331540242	alfagroupsrl@pec.it	A000305136	AXA ASSICURAZIONI - ITALIANA ASSICURAZIONI EUROPE ASSISTANCE
ALLIANZ CARE	15 Joyce Way · Parkwest Business Campus · Dublin 12	NO	02084163929	customer.advocacy@allianzworldwidecare.com	DIREZIONE	ALLIANZ CARE RIMBORSO SPESE MEDICHE
ASIA SRL	Via Torino n. 107/A 30172 Mestre VE	NO	0392300876	asiasrl2009@legalmail.it	A000310606	TUA ASSICURAZIONI HDI ASSICURAZIONI
ASSIONE SRL - INTERMEDIAZIONE ASSICURATIVA	Via Castel Morrone, 18 - 20129 Milano	SI	0815422051	infoassione@pec.it	A000300886	ZURICH INSURANCE
BLUE UNDERWRITING AGENCY SRL	Via San Vittore, 40 - 20123 Milano	SI	0243995054	blueunderwriting@legalmail.it	A000431257	AIG EUROPE LIMITED

CASA DI BROKERAGGIO ASSICURATIVO		SISTEMA DI GESTIONE CERTIFICATO A FRONTE DELLA NORMA UNI EN ISO 9001:2015 CERTIFICATO N°1497	
GATTI MELOSI E TIMO S.N.C. DI GATTI FEDERICO, MELOSI UGO MASSIMILIANO E MARCO TIMO	Via Cappuccini, 4 -20122 Milano	SI	0276005632
ALLIANZ 671 SRL	Via Oberdan, 5 -64100 Teramo	SI	0861250608
DI RENZO ASSICURAZIONI SRL	Via Bologna, 35 -54131 Pescara	NO	0854217480
DUAL Italia S.p.A.	Via Edmondo DeAmicis 51, 20123Milano	SI	027080597
GENIALLOYD S.p.A. (ALLIANZ DIRECT)	Piazza 3 Torri, 3 - 20145 Milano	NO	0228052811
ALLIANZ 231 SRL	Vie Bergamo, 30 -23807 Merate (LC)	SI	0399906637
GUY CARPENTER	Tower Place West 1, EC3R LONDRA	SI	
HELVETIA ASSICURAZIONI	Via G. B. Cassinis, 21 - 20135 Milano (MI)	SI	0253511
K & CO SRL	Via Scrivia, 10 -58100 Grosseto	SI	056428821
LA NUOVA ASSINORD SRL	Via Giotto, 24 -20154 Milano	SI	0243982086
ROLAND Rechtsschutz-Versicherungs-AG	Via Francesco Guicciardini, 6 -20129 Milano (MI)	SI	027767750
UNDERWRITING AGENCY SRL AGENZIA GENERALE AM TRUST	Viale San Michele del Carso	SI	0289786811
UNIPOL MANDANTE-MONTINI SRL	Via Gasbarrini, 17 -64021 Giulianova (TE)	SI	0858006902
AXA XL	Corso Como, 17 - 20154 Milano (MI)	SI	02859001
AXA ASSICURAZIONI SPA	Corso Como, 17 - 20145 Milano (MI)	SI	02480841

ROTAS s.r.l. casa di brokeraggio assicurativo

rotasrsl@pec.it • segreteria@rotasbroker.com • info@rotasbroker.com

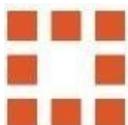
 LLOYD'S  
Correspondents  
Association  
ITALY

VICTOR INSURANCE ITALIA	Via Calabria Bodio 31 - 20158 Milano (MI)	NO	0248538691	info@pec.victorinsurance.it	A000556872	BHEI ITALIA (sito <a href="http://www.bheitalia.it">www.bheitalia.it</a> ) STEWART TITLE
FURNESS UNDERWRITING EUROPE BVBA	64 Avenue Roi Albert I, Wemmel (Belgio)	SI	0287368387	furnessunderwriting@pec.it	COLLABORAZIONE DIRETTA	COVERHOLDER LLOYD'S
LIBERTY SPECIALTY MARKETS	Via Fabio Filzi, 29 - 20124 Milano (MI)	SI	022627081	libertyitalia@legalmail.it	DIREZIONE COLLABORAZIONE DIRETTA	LIBERTY SPECIALTY MARKETS
INTERNATIONAL PROFESSIONAL RISKS EUROPE BVBA	64 Avenue Roi Albert I, Wemmel (Belgio)	SI	0287368387	iprbrokers@pec.it	COLLABORAZIONE DIRETTA	LLOYD'S BROKER
INTER PARTNER ASSISTANCE SA Rappresentanza generale Italia	Via Carlo Pesenti, 121 - 00156 Roma	SI	06421181	ipaassicurazioni@pec.it	DIREZIONE COLLABORAZIONE DIRETTA	AXA
KRM UNDERWRITING	Corso Garibaldi, 86	SI	0236644730	krmunderwriting@pec.it	A000428043	AXA XL
AIG EUROPE S.A.	Piazza Vetra, 17 - 20123 Milano (MI)	SI	0236901	insurance@aigeurope.postecert.it	DIREZIONE COLLABORAZIONE DIRETTA	AIG
R.I.B. REINSURANCE INTERNATIONAL LBROKERS SPA	Corso di Porta Romana, 122 - 20122 Milano	SI	02584711	ribspa@pec.it	B000116674	LLOYD'S BROKER
AXA ART	Via Don Luigi Sturzo, 35 - 20154 Milano	SI	0288896525	axa-art@legalmail.it	DIREZIONE COLLABORAZIONE DIRETTA	AXA ART
BUCCHIONI'S STUDIO SAS	Via Redipuglia, 15 - 19124 La Spezia	SI	0187280122	bucchionistudio@legalmail.it	A000232125	BHEI ITALIA UCA ASSICURAZIONI
RMA PARTNERS	Via Salaria, 221 - 00199 ROMA	SI	0685800062	rmapartners@pec.it	A000538616	ALLIANZ TRADE
GHISU ASSICURAZIONI	Via Salaria, 221 - 00199 ROMA	SI	068546588	ghisuassicurazioni@pec.it	A000006956	HDI ASSICURAZIONI ITAS ASSICURAZIONI ITALIANA ASSICURAZIONI EUROPE ASSISTANCE ARAG SACE SACE BT
REVO UNDERWRITING	Via dei Bossi, 2/A - Milano	SI		revounderwriting@pec.revo-underwriting.com	A000711224	REVO INSURANCE
SIMPLE	Via Savoia 78 - 00198 Roma (RM)	SI	13551721007	plussimpleagency@pec.it	A000498989	SOMPO INTERNATIONAL LLOYD'S BH ITALIA SIAT SACE CHUBB STEWART TITLE ARAG
HECA	Via Roma n. 42 - 66026 Ortona (CH)		02305000693	heca@pec.it	A000394782	ACCREDITED INSURANCE (WEBIND)

ROTAS s.r.l. casa di brokeraggio assicurativo

Rotas Srl ha in corso Accordi di collaborazione con i seguenti intermediari iscritti alla Sezione B del RUI

ASSIMEDICI SRL	Viale di Porta Vercellina, 20 -Milano	SI	0291983311	info@assimedici.eu	B000401406	AM TRUST BHEI ITALIA SARA ASSICURAZIO NI GENERALI ITALIA REVO INSURANCE
NOSENZO INSURANCE BROKER SRL	Piazza Roma, 10 -20900 Monza	SI	0392302950	info@pec.nosenzo.it	B000172587	CNA HARDY
BROKER LEADER di ANDRE A DI RENZO	Via Bologna, 35 -54121 Pescara	NO	0854217480	direnzo.andrea@pec.i t	B000081311	KLPP
MGA INSURANCE BROKERS SRL	Via Francesco Ferrucci, 8 - 20145 Milano (MI)	SI	0234599460	info@mgaunderwriti ng.it	B000233873	COVERHOLDER LLOYD'S



## 1. Premessa e scopo del documento

La disciplina dei requisiti di governo e controllo del prodotto applicabile alle imprese di assicurazione e agli intermediari assicurativi deriva:

- i. a livello europeo, dal Regolamento Delegato (UE) 2017/2358 della Commissione del 21 settembre 2017 (di seguito “Regolamento Delegato POG”) che integra la direttiva (UE) 2016/97 del Parlamento europeo e del Consiglio;
- ii. a livello nazionale, da quanto previsto dall’articolo 30-decies del CAP, introdotto dal decreto legislativo n. 68 del 2018 di recepimento della IDD e nel Regolamento IVASS n. 45 del 4 agosto 2020.

Nello specifico, la normativa europea prevede che i distributori “dispongano di meccanismi di distribuzione del prodotto comprendenti apposite misure e procedure per ottenere dal soggetto che realizza il prodotto assicurativo tutte le informazioni necessarie sui prodotti assicurativi che intendono offrire ai loro clienti e per comprendere pienamente tali prodotti”

I principi contenuti nel presente documento si applicano a tutti i prodotti assicurativi, ivi inclusi quelli di investimento, con esclusione:

- dei prodotti “su misura”: 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;
- dei 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 ROTAS SRL.

Rientrano nel perimetro della normativa anche i prodotti commercializzati da imprese di assicurazione con sede legale in uno Stato membro operanti in regime di stabilimento o di libera prestazione di servizi nel territorio della Repubblica italiana. Pertanto, i presidi indicati nella presente politica si applicano anche a tali prodotti, al fine di garantire la conformità dei processi distributivi alla normativa di riferimento.

La disciplina si applica dal 1° ottobre 2018 e concerne i prodotti assicurativi di nuova realizzazione, nonché quelli esistenti oggetto di significative modifiche.



## Definizioni:

- Distributore: ROTAS SRL
- Produttore: I soggetti che realizzano i prodotti assicurativi, prescrivendo ad esso l'attuazione di un processo di approvazione dei medesimi, prima che siano posti in distribuzione. Essi sono: Compagnie di Assicurazioni, Manufacturer de facto, Intermediario produttore di fatto
- Intermediario Proponente: L'intermediario che entra in contatto con il contraente nell'ambito della collaborazione, con riferimento al prodotto distribuito.

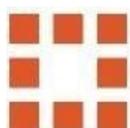
## Il Distributore

### attraverso l'adozione del presente documento (di seguito "POG del distributore")

- definisce i meccanismi di distribuzione del prodotto che:
  - mirino ad evitare ed attenuare il pregiudizio per il Cliente;
  - supportino una gestione corretta dei conflitti di interesse;
  - garantiscano che gli obiettivi, gli interessi e le caratteristiche dei clienti siano debitamente tenuti in considerazione.

Inoltre, a seconda della complessità del prodotto e del livello di informazioni pubblicamente disponibili che possono essere ottenute, tenendo conto della natura del prodotto assicurativo e del rischio di pregiudizio per il consumatore ad esso connesso, nonché delle caratteristiche del mercato di riferimento e della natura, della portata e della complessità dell'attività che svolge:

- dispone apposite procedure per ottenere, dal produttore, tutte le informazioni necessarie sui prodotti assicurativi che intendono offrire ai loro clienti e per comprendere pienamente tali prodotti;
- adotta strategia di distribuzione conforme alla strategia di distribuzione definita e al mercato di riferimento individuato dal produttore;
- fornisce a detti soggetti i dati necessari alla revisione del prodotto assicurativo e verifica che tali prodotti siano in linea con le esigenze, le caratteristiche e gli obiettivi del mercato di riferimento individuato dal soggetto produttore che realizza prodotti assicurativi;
  - determina intervalli appropriati per la revisione regolare dei meccanismi di distribuzione del prodotto - tenendo conto della dimensione, della portata e della complessità dei diversi prodotti assicurativi interessati - per garantire che gli stessi siano ancora validi e aggiornati e modificano, se del caso, tale strategia, in considerazione del risultato della revisione dei meccanismi di distribuzione del prodotto;
- informa il produttore e, se del caso, modifica la propria strategia di distribuzione per il prodotto assicurativo considerato non in linea, o eventualmente non più in linea, con gli interessi, gli obiettivi e le caratteristiche del mercato di riferimento individuato o nel caso in cui altre circostanze legate al prodotto possano arrecare danno al Cliente;
- fornisce al produttore, su richiesta, le informazioni sulle vendite pertinenti, incluse, se del caso, le informazioni sui controlli regolari dei meccanismi di distribuzione del prodotto.



## 2. Approvazione del POG del distributore

Il Distributore è responsabile della definizione, dell'attuazione e della revisione del POG e dei meccanismi di distribuzione dei prodotti assicurativi e ne verifica regolarmente il rispetto da parte dei destinatari.

## 3. Destinatari del POG del distributore

Il POG del distributore deve essere conosciuto ed osservato da tutti i soggetti che svolgono attività di distribuzione per conto del Distributore:

- i. Broker o agenti come da lettere di collaborazione orizzontali
- ii. dipendenti del broker, addetti all'attività di distribuzione all'interno dei locali dello stesso
- iii. dipendenti o collaboratori di persona fisica iscritta nella sezione E, addetti all'attività di distribuzione all'interno o all'esterno dei locali del Distributore
- iv. addetti all'attività di intermediazione di società iscritta nella sezione E, all'interno o all'esterno dei locali del Distributore;
- v. intermediari che entrano in contatto con il contraente agendo in veste di intermediario proponente in rapporto di collaborazione con il Distributore.

## 4. Scopo dei meccanismi di distribuzione e di riesame dei prodotti

La definizione, attraverso il POG del distributore, dei meccanismi di distribuzione e monitoraggio dei prodotti ha la finalità di:

- i. ottenere dal produttore tutte le informazioni necessarie per comprendere e conoscere adeguatamente i prodotti da distribuire;
- ii. valutare la compatibilità dei prodotti distribuiti con le esigenze e le richieste del Cliente;
- iii. distribuire i prodotti ai Clienti che rientrano nel mercato di riferimento individuato dal produttore;
- iv. distribuire i prodotti solo quando ciò sia nell'interesse del Cliente;
- v. acquisire, prima della sottoscrizione del contratto, dal Contraente e, con riferimento alle polizze collettive, dall'Aderente, tutte le informazioni necessarie per valutarne l'appartenenza al mercato di riferimento o al mercato di riferimento negativo individuati dal produttore;
- vi. adottare procedure idonee a individuare il momento in cui il prodotto non risponda più agli interessi, agli obiettivi e alle caratteristiche del mercato di riferimento individuato dal produttore
- vii. individuare circostanze relative al prodotto che aggravino il rischio di pregiudizio per il Cliente;
- viii. effettuare verifiche periodiche dei prodotti distribuiti e della loro modalità distributiva;
- ix. non distribuire prodotti assicurativi che appartengono al mercato di riferimento negativo individuato dal produttore;
- x. distribuire i prodotti ai Clienti che non rientrano nel mercato di riferimento individuato a condizione che questi non appartengano al mercato di riferimento negativo e il prodotto corrisponda alle richieste e alle esigenze assicurative di quei Clienti e, sulla base della consulenza fornita prima della conclusione del contratto, sia adeguato;



- xi. distribuire prodotti d'investimento assicurativi non complessi a Clienti che non rientrano nel mercato di riferimento individuato a condizione che il Cliente non appartenga al mercato di riferimento negativo e il prodotto corrisponda alle richieste e alle esigenze assicurative di quei Clienti e siano adeguati o appropriati;
- xii. comunicare al produttore la distribuzione di un prodotto assicurativo a Clienti che non appartengono al mercato di riferimento;
- xiii. assicurare che le informazioni acquisite siano trasmesse ai collaboratori addetti all'attività distributiva, ivi compresi i c.d. collaboratori di tipo orizzontale, al fine di prevenire pregiudizi ai Clienti e garantire che si tenga debitamente conto dei loro interessi, obiettivi e delle loro caratteristiche.

## **5. Acquisizione di informazioni dalla compagnia sui prodotti assicurativi, sul target market e sulla politica di distribuzione**

Il Distributore, prima dell'avvio della distribuzione, verifica che per ciascun prodotto assicurativo siano state ottenute dal produttore tutte le informazioni necessarie per la stessa, ed in particolare:

- il processo di approvazione del prodotto;
- il mercato di riferimento o "Target Market Positivo" individuato ovvero la tipologia di clienti a cui è rivolto il prodotto;
- il mercato di riferimento negativo o "Target Market Negativo" individuato ovvero la tipologia di clienti per la quale il prodotto non è concepito e non risulta compatibile;
- la strategia distributiva del prodotto;
- le regole operative per la corretta distribuzione dei prodotti;
- le caratteristiche del prodotto, le informazioni sul profilo di rischio e sui costi del prodotto, l'orizzonte temporale raccomandato.

Inoltre, il distributore:

- informa i propri collaboratori e gli intermediari proponenti in rapporto di collaborazione con il distributore, del nuovo prodotto o del prodotto modificato e della relativa documentazione;
- si assicura che i propri collaboratori e gli intermediari proponenti in rapporto di collaborazione con il distributore, abbiano compreso le caratteristiche del prodotto e le regole distributive.

Qualora il distributore non dovesse ottenere le informazioni necessarie per la distribuzione si impegna a segnalarlo prontamente al produttore, attraverso la funzione aziendale tempo per tempo indicata nella POG Policy del produttore medesimo, riportando le segnalazioni effettuate all'interno di un Registro appositamente realizzato (All. 2).

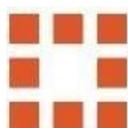


## 6. Il mercato di riferimento effettivo

Prima dell'avvio della distribuzione di ogni nuovo prodotto assicurativo, ovvero in caso di modifica significativa di un prodotto assicurativo esistente, il produttore mette a disposizione del Broker le informazioni necessarie allo stesso per conoscere il mercato di riferimento individuato.

Il distributore, attraverso il POG del distributore, si impegna a:

- adottare adeguate misure e procedure per assicurare che i prodotti assicurativi che intende distribuire e le relative strategie di distribuzione, siano coerenti con le esigenze, le caratteristiche e gli obiettivi del mercato di riferimento oltre che con la strategia distributiva individuata dal produttore;
- identificare e valutare in modo appropriato la situazione e le esigenze dei clienti, al fine di garantire che gli interessi di questi ultimi non siano compromessi da pressioni commerciali ovvero da interessi dell'intermediario;
- individuare le ulteriori categorie di clienti ai quali il prodotto non può essere distribuito (mercato di riferimento negativo effettivo);
- comunicare al produttore, prima della distribuzione del prodotto, il mercato di riferimento effettivo ed il mercato di riferimento negativo effettivo;
- riesaminare regolarmente i prodotti assicurativi distribuiti tenendo conto di qualsiasi evento che possa incidere significativamente sui rischi potenziali per il mercato di riferimento nonché della eventuale revisione del prodotto effettuata dal produttore, al fine di valutare almeno se il prodotto assicurativo resti coerente con le esigenze del mercato di riferimento effettivo e se la prevista strategia distributiva continui a essere appropriata;
- riconsiderare il mercato di riferimento effettivo e/o aggiornare le procedure e le misure adottate qualora rilevi di aver erroneamente identificato il mercato di riferimento effettivo per un prodotto assicurativo ovvero qualora il prodotto assicurativo non soddisfi più le condizioni del mercato di riferimento effettivo;
- comunicare al produttore l'eventuale individuazione di un nuovo mercato di riferimento effettivo in esito alla riconsiderazione di cui al punto precedente.



## 7. Definizione della strategia distributiva

Il Distributore, in coerenza con la politica distributiva del produttore, è responsabile della definizione, dell'attuazione e della revisione della strategia di distribuzione del prodotto.

Le strategie di distribuzione eventualmente adottate dal Distributore, purché coerenti con il mercato di riferimento e con le strategie suggerite dal produttore, qualora differiscano da quelle della stessa, vengono riportate all'interno del "Documento sui Meccanismi di Distribuzione" (All. 1).

Qualora il distributore o un suo collaboratore rilevi disallineamenti del prodotto assicurativo rispetto agli interessi, agli obiettivi e alle caratteristiche del mercato di riferimento individuato, nonché ogni circostanza idonea ad arrecare un danno al Cliente, il distributore stesso si impegna ad informare tempestivamente il produttore, attraverso la funzione aziendale tempo per tempo indicata nella POG Policy della Compagnia medesima, per consentire l'esecuzione di adeguate azioni correttive, riportando le segnalazioni effettuate all'interno di un Registro appositamente realizzato (All. 2).

Nel caso in cui i potenziali danni o pregiudizi per i clienti afferiscano alla propria strategia distributiva, il Broker procede senza indugio a modificare la propria strategia di distribuzione per il prodotto assicurativo interessato.

## 8. Raccolta delle informazioni del Cliente

Il distributore si impegna a raccogliere e ad aggiornare nel tempo le informazioni necessarie per conoscere i bisogni e le caratteristiche della clientela attraverso l'utilizzo di un documento predisposto a tale scopo, realizzato dal produttore oppure predisposto dal distributore medesimo, che verrà sottoscritto dal Cliente e che verrà opportunamente conservato ed archiviato in formato digitale e/o cartaceo.

Nell'ambito del "demands and needs test", il distributore chiede notizie al cliente sulle sue caratteristiche personali ed esigenze assicurative/previdenziali, che includono, ove pertinenti:

- età, stato di salute, attività lavorativa, nucleo familiare, situazione finanziaria ed assicurativa;
- aspettative in termini di copertura e durata del contratto, tenendo conto di eventuali coperture già in essere;
- tipo di rischio, caratteristiche e complessità del contratto offerto;

Con riferimento ai prodotti d'investimento assicurativi:

- la conoscenza teorica e l'esperienza pregressa rispetto a tali prodotti e ai mercati finanziari e assicurativi,
- gli obiettivi di investimento, la tolleranza al rischio, la capacità finanziaria e la capacità di sostenere le perdite.

Sulla base delle informazioni raccolte, i distributori forniscono al cliente informazioni oggettive sul prodotto e ogni elemento utile per consentirgli di prendere una decisione informata.



## 9. Disciplina dei flussi informativi verso la rete distributiva del Broker

Il POG del distributore, completo dell'All. 1, viene consegnato a tutti i soggetti che svolgono attività di distribuzione per conto del distributore medesimo, che lo sottoscrivono per accettazione.

Salvo che non vi provveda già la Compagnia, il Broker garantisce il tempestivo aggiornamento di ogni informazione contenuta nel POG del distributore in forma scritta (anche in formato elettronico).

Nel caso in cui un soggetto che svolge attività di distribuzione per conto dell'Broker sia abilitato esclusivamente al collocamento di determinati prodotti o categorie di prodotto, i flussi informativi che lo coinvolgono sono circoscritti a tali prodotti o categorie di prodotto.

I destinatari del POG del distributore sono tenuti a segnalare, sollecitamente, eventuali circostanze idonee a causare un mancato allineamento alle previsioni ivi riportate attraverso apposita comunicazione a mezzo PEC indirizzata al distributore (rotasrl@pec.it)

Il distributore terrà conto di tali segnalazioni in fase di revisione del POG del distributore e dell'All. 1 e nell'adempimento degli obblighi di segnalazione al produttore.

## 10. Monitoraggio dell'attività distributiva e dei flussi informativi

Il distributore monitora sistematicamente e nel continuo le attività di distribuzione di ciascun prodotto, al fine di:

- verificare che l'attività di distribuzione sia rivolta al mercato di riferimento individuato dal produttore e non alle categorie di Clienti che rientrano nel mercato di riferimento negativo;
- verificare che l'eventuale distribuzione a Clienti che non rientrano nel mercato di riferimento sia realizzata a condizione che il Cliente non appartenga al mercato di riferimento negativo e il prodotto corrisponda alle richieste e alle esigenze assicurative del cliente e, sulla base della consulenza fornita prima della conclusione del contratto, sia adeguato;
- verificare che l'eventuale distribuzione prodotti d'investimento assicurativi non complessi a Clienti che non rientrano nel mercato di riferimento individuato dal produttore, sia realizzata purché i Clienti non appartengano al mercato di riferimento negativo e tali prodotti corrispondano alle richieste e alle esigenze assicurative di quei Clienti e siano adeguati o appropriati;
- verificare la correttezza e l'efficacia dei meccanismi distributivi;
- evidenziare eventuali criticità derivanti dal monitoraggio delle attività descritte.

Il distributore trasferisce, senza ritardo, le informazioni concernenti la distribuzione dei prodotti dirette al produttore attraverso la funzione aziendale tempo per tempo indicata nella POG Policy del produttore riportando le segnalazioni effettuate all'interno di un Registro appositamente realizzato (All. 2).



## 11. Rapporti di collaborazione orizzontale

Gli accordi di collaborazione orizzontale sottoscritti dal distributore garantiscono il rispetto di quanto previsto dalle vigenti disposizioni in materia di requisiti di governo e controllo del prodotto.

Il distributore, in qualità di intermediario emittente, verifica che gli intermediari proponenti adottino una strategia distributiva coerente con quella individuata dal produttore, con particolare riferimento al rispetto del Target Market di riferimento individuato dalla stessa per ciascun prodotto offerto.

Inoltre, il distributore si impegna a trasmettere:

- all'intermediario proponente, prima dell'avvio della distribuzione, le informazioni ricevute dal produttore in merito alla strategia distributiva, al Target Market Positivo e al Target Market Negativo dei prodotti e alle caratteristiche tutte dei prodotti stessi;
- al produttore, in occasione dell'avvio della distribuzione o in occasione di ogni modifica, il Target Market Effettivo e il Target Market Effettivo Negativo dell'intermediario proponente qualora questo sia diverso rispetto a quello comunicato dal produttore nonché le eventuali vendite a clienti che non appartengono al mercato di riferimento dalla stessa individuato.

Il distributore si impegna inoltre ad adottare e comunicare all'intermediario proponente ogni misura correttiva afferente alla distribuzione dei prodotti eventualmente a lui comunicata dal produttore.

Si precisa che ogni comunicazione verso l'intermediario proponente, successiva alla consegna ed alla sottoscrizione del POG del distributore, avverrà in forma scritta (anche in formato elettronico).

## 12. Archiviazione della documentazione

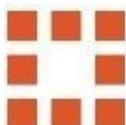
I meccanismi di distribuzione e monitoraggio descritti e tutte le comunicazioni finalizzate a far comprendere pienamente i prodotti agli intermediari di cui si avvale il distributore, sono opportunamente documentati e archiviati, anche attraverso i sistemi messi a disposizione dal produttore per poter essere esibiti su richiesta in caso di verifiche da parte del produttore o dell'Autorità di Vigilanza competente.

Tale documentazione è conservata fintanto che resti in vigore nel portafoglio del distributore almeno un contratto afferente ai prodotti oggetto di presidio.

## 13. Revisione del POG del distributore e dei meccanismi di distribuzione

Il distributore con frequenza almeno annuale, sottopone il POG del distributore e i Meccanismi di distribuzione a revisione al fine di verificarne la validità e l'aggiornamento.

In caso di modifiche del quadro normativo oppure delle informazioni ricevute dal produttore o tali da creare un danno o un rischio di pregiudizio per il Cliente, il distributore si impegna ad apportare, senza indugio, le modifiche correttive, anche in un tempo diverso a quello stabilito per la riesamina dei documenti.



Il POG del distributore e/o il Documento sui Meccanismi di distribuzione, eventualmente modificati a seguito della revisione degli stessi, verranno opportunamente consegnati in forma scritta e fatti sottoscrivere per accettazione.

L'attività di revisione verrà registrata in un apposito "Registro delle revisioni" (All. 3).

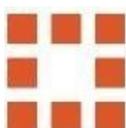
## ESEMPIO

### All. 1 - Documento sui Meccanismi di distribuzione

<b>Nome del Prodotto</b>	
<b>Compagnia</b>	
<b>Elementi e caratteristiche principali</b>	
<b>Rischi</b>	
<b>Costi</b>	
<b>Target Market Positivo</b>	
<b>Target Market Negativo</b>	
<b>Strategia distributiva suggerita dalla Compagnia</b>	
<b>Strategia distributiva adottata</b>	Es.: Non sono state adottate ulteriori o differenti strategie di distribuzione rispetto a quelle suggerite dalla Compagnia
<b>Soggetti abilitati alla distribuzione</b>	Es.: Tutti i soggetti abilitati alla distribuzione per conto dell'Broker o attraverso collaborazioni orizzontali

### All. 2 - Registro delle comunicazioni verso la Compagnia o il distributore emittente

<b>Nr.</b>	<b>Data invio</b>	<b>Prodotto</b>	<b>Destinatario</b>	<b>Motivo segnalazione</b>	<b>Mezzo di comunicazione adottato</b>
1	00/00/0000	ABC	Compagnia XYZ	Es.: disallineamento del prodotto assicurativo rispetto agli interessi del mercato di riferimento individuato	Es.: Help Desk
2	00/00/0000	DEF	Distributore emittente	Es: circostanze che possono arrecare un danno al Cliente	Es.: PEC



### All. 3 - Registro delle revisioni POG / Documento sui Meccanismi di distribuzione

<b>Nr.</b>	<b>Data</b>	<b>Documento</b>	<b>Motivo della Revisione</b>	<b>Attività espletata ed eventuali modifiche apportate</b>
1	00/00/0000	Es: Politica POG del distributore	Es.: modifica nei canali di diffusione delle informazioni	Es: estensione alle comunicazioni in formato elettronico
2	00/00/0000	Es: Documento sui Meccanismi di distribuzione	Es. variazione target market distributore	Es: specificazione target market effettivo

