



Policy in materia di conflitti di interesse

1	PREMESSA	2
1.1	CONTESTO E AMBITO DI RIFERIMENTO	2
1.2	DESTINATARI DEL DOCUMENTO	3
1.3	RESPONSABILITÀ DEL DOCUMENTO	3
2	DEFINIZIONI	4
2.1	SOGGETTI RILEVANTI	4
2.2	CLIENTE (O CLIENTELA).....	4
2.3	INCENTIVI.....	4
2.4	SCHEMA DI INCENTIVAZIONE	4
3	RUOLI E RESPONSABILITÀ.....	4
4	PRINCIPI IN TEMA DI PROCESSO DI GESTIONE DEI CONFLITTI DI INTERESSE	5
4.1	IDENTIFICAZIONE DEI POSSIBILI CONFLITTI DI INTERESSE.....	5
4.2	INDIVIDUAZIONE DELLE MISURE ADOTTATE PER PREVENIRE E GESTIRE I POTENZIALI CONFLITTI DI INTERESSE	8
4.3	MISURE GENERALI DI PREVENZIONE E GESTIONE DEI POTENZIALI CONFLITTI DI INTERESSE	8
4.4	MISURE SPECIFICHE PER PREVENIRE E GESTIRE POTENZIALI CONFLITTI DI INTERESSE	10
5	EVENTUALE INFORMATIVA ALLA CLIENTELA SUI CONFLITTI DI INTERESSE	13
6	CESSAZIONE DI SITUAZIONI IDENTIFICATE COME POSSIBILI CONFLITTI DI INTERESSE	14
7	REGISTRO DEI CONFLITTI DI INTERESSE E MONITORAGGIO	14
8	NORMATIVA DI RIFERIMENTO.....	14

1 PREMESSA

Il presente documento costituisce la cornice di riferimento della disciplina in materia di conflitti di interesse con riguardo a Mediolanum Vita (di seguito anche solo “Compagnia” o “Capogruppo”) e viene trasmesso a tutte le società del Gruppo affinché lo recepiscano, secondo un principio di proporzionalità – in considerazione della dimensione, organizzazione, natura, portata e complessità della loro attività – e tenuto conto delle specificità normative locali.

Mediolanum Vita S.p.A. pone il cliente al centro della propria strategia di business, adottando ogni misura e strumento idoneo ad assicurare che il perseguimento dei propri obiettivi sia congruo e sinergico con il dovere di agire in modo onesto, equo e professionale, nel miglior interesse della clientela.

Il documento rappresenta un elemento significativo di trasparenza ed integrità ed è redatto, in particolare e principalmente, in conformità al Codice delle Assicurazioni Private, al Regolamento dell’IVASS n. 38 del 2018 in materia di Sistema di Governo Societario, i Regolamenti Delegati della Commissione Europea in materia di obblighi di informazione e norme di comportamento applicabili alla distribuzione di prodotti di investimento assicurativi e in materia di POG, e al Regolamento dell’IVASS n. 41 del 2018 in materia di informativa, pubblicità e realizzazione dei prodotti assicurativi ed è aggiornato annualmente e, in ogni caso, ogni qualvolta si verifichi un cambiamento rilevante nella normativa di riferimento o nell’organizzazione e/o nell’operatività aziendale.

1.1 CONTESTO E AMBITO DI RIFERIMENTO

Il presente documento definisce e illustra le politiche adottate da Mediolanum Vita S.p.A. per identificare, prevenire e, se del caso, gestire le situazioni di conflitto di interesse – ivi incluse quelle derivanti dalla struttura e dalle attività di altre società del Conglomerato – che potrebbero insorgere con il cliente o tra i clienti al momento della prestazione dell’attività.

In particolare, il presente documento ha l’obiettivo di:

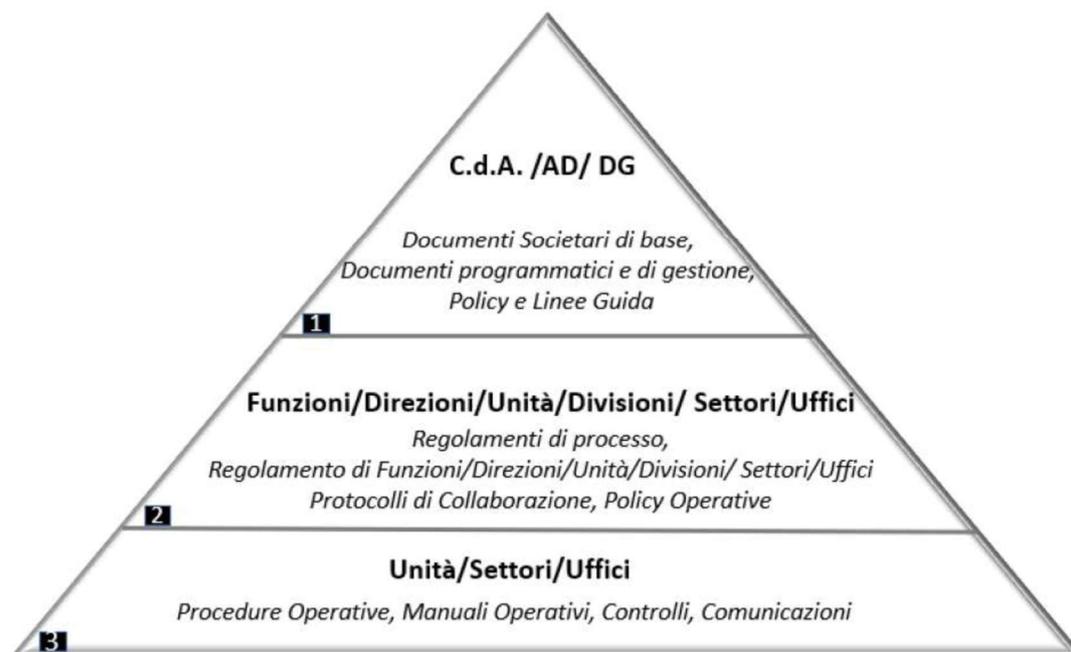
- individuare le circostanze che generano o potrebbero generare un conflitto di interesse idoneo a ledere gravemente gli interessi di uno o più clienti al fine di prevenirne la verifica;
- definire le procedure e le misure organizzative per la gestione di tali conflitti di interesse e monitorare nel continuo che queste siano adeguate ed efficaci in modo da rilevare, e se opportuno correggere, eventuali carenze.

Ai fini sopra citati, inoltre, la Compagnia istituisce e aggiorna, a cadenza almeno annuale, un registro (di seguito anche solo “Registro”) nel quale si riportano le situazioni nelle quali sia sorto o possa sorgere un conflitto di interesse che rischia di ledere gravemente gli interessi di uno o più clienti.

Mediolanum Vita ha altresì adottato un Codice Etico di Gruppo e un Codice di Comportamento e si è dotata di un Modello di Gestione Organizzazione e Controllo ai sensi del D.Lgs. 231/01. Per lo svolgimento della propria attività la Compagnia richiede che il personale conosca i propri obblighi, ai sensi del presente documento, e segua rigorosamente tutte le procedure applicabili in materia. Inoltre, un estratto del presente documento è reso disponibile sul sito internet di Mediolanum Vita, all’indirizzo www.mediolanumvita.it.

Con riferimento alla “Policy di Gruppo sulle modalità di redazione, approvazione, diffusione ed aggiornamento della Normativa Interna”, il presente documento si colloca al primo livello (di vertice) della piramide documentale richiamata nello schema seguente.

Figura 1. Modello della normativa aziendale



1.2 DESTINATARI DEL DOCUMENTO

Il presente documento viene diffuso a tutte le strutture organizzative della Compagnia nonché al Responsabile della forma pensionistica complementare e viene trasmesso, inoltre, ai sensi della normativa di riferimento, alla COVIP.

Ciascuna struttura applica, nello svolgimento delle proprie attività, i principi e le regole comportamentali definite nella presente Policy provvedendo a segnalare tempestivamente alla Funzione Compliance della Compagnia possibili situazioni di rischio per le valutazioni delle eventuali azioni di mitigazione da porre in essere.

1.3 RESPONSABILITÀ DEL DOCUMENTO

La presente Policy, previo passaggio nel Comitato per il Controllo interno e i rischi avente specifici compiti in materia di procedure per l'individuazione e gestione delle operazioni in conflitto di interesse, è approvata dal Consiglio di Amministrazione di Mediolanum Vita S.p.A. ed è aggiornata annualmente a cura della Funzione Compliance della Compagnia la quale garantisce che essa sia nel tempo allineata alle eventuali variazioni relative al tipo di attività e servizi forniti alla clientela, alle fattispecie di conflitto di interesse ovvero alle circostanze in grado di inficiare l'efficacia delle misure adottate per evitare il pregiudizio dei clienti.

2 DEFINIZIONI

2.1 SOGGETTI RILEVANTI

Sono considerati “Soggetti Rilevanti” ai fini della presente Policy:

- i componenti degli organi aziendali, i soci che in funzione dell’entità della partecipazione detenuta possano trovarsi in una situazione di conflitto di interessi, i dirigenti o gli eventuali agenti della Compagnia;
- i dipendenti della Compagnia, nonché ogni altra persona fisica i cui servizi siano a disposizione e sotto il controllo della Compagnia e che partecipino alla prestazione di servizi e all’esercizio di attività da parte della medesima Compagnia;
- le persone fisiche o giuridiche che partecipano direttamente alla prestazione dei servizi alla Compagnia sulla base di un accordo di esternalizzazione avente per oggetto la prestazione di servizi o attività di investimento o di altra natura.

2.2 CLIENTE (O CLIENTELA)

Ai fini della presente Policy si considerano “clienti”:

- i contraenti/aderenti e/o gli aderenti alla forma pensionistica complementare, assicurati e beneficiari in essere, legati alla Compagnia da un rapporto contrattuale;
- i clienti potenziali (prospect), destinatari di una proposta contrattuale.

2.3 INCENTIVI

Qualsiasi onorario, commissione o vantaggio non monetario fornito da o alla Società in relazione alla distribuzione di un prodotto assicurativo, a o da qualsiasi soggetto diverso dal cliente interessato dalla transazione in questione o da un soggetto che agisca per conto di tale cliente.

2.4 SCHEMA DI INCENTIVAZIONE

Un insieme di norme che disciplinano il pagamento degli incentivi, incluse le condizioni secondo le quali gli incentivi vengono corrisposti.

3 RUOLI E RESPONSABILITÀ

Funzione Compliance

La Funzione Compliance è deputata all’identificazione, valutazione, gestione e monitoraggio dei conflitti di interesse, nonché alla definizione delle eventuali misure da adottare per la mitigazione dei medesimi. Essa, in particolare, è responsabile delle attività di:

- individuazione delle tipologie di interessi e delle caratteristiche per cui tali interessi diventano rilevanti ai fini della configurazione di un conflitto;
- valutazione dei potenziali conflitti;
- decisione delle iniziative da assumere per gestire e mitigare il potenziale conflitto d’interessi anche attraverso appropriate misure e procedure, limitando la “disclosure” ai casi in cui le misure organizzative e amministrative identificate non siano sufficienti per assicurare, con

ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di nuocere agli interessi della clientela e inibendo le attività allorquando neppure l'informativa alla clientela sia sufficiente ad evitare un potenziale danno per la stessa;

- istituzione, gestione e aggiornamento del Registro dei conflitti di interesse nel quale sono riportate le situazioni nelle quali sia sorto, o, nel caso di un'attività in corso, possa sorgere un conflitto di interesse che rischia di ledere gli interessi di uno o più clienti;
- esame e presidio degli incentivi proposti in relazione all'attività di distribuzione dei propri prodotti;
- gestione del censimento degli incentivi identificati;
- informativa periodica al Consiglio di Amministrazione (nell'ambito della propria Relazione annuale relativa ai compiti della Funzione) in merito alle verifiche svolte in materia nonché ad eventuali nuovi conflitti identificati e proposta di opportune misure di gestione anche laddove sia riscontrata la non adeguatezza delle procedure organizzative adottate.

La Funzione Compliance svolge, inoltre, compiti di consulenza normativa e supporto in materia di conflitti di interesse a tutte le unità interne interessate nonché a favore dei soggetti rilevanti, affinché ciascuno possa adempiere puntualmente agli obblighi previsti dalla normativa in ambito.

4 PRINCIPI IN TEMA DI PROCESSO DI GESTIONE DEI CONFLITTI DI INTERESSE

4.1 IDENTIFICAZIONE DEI POSSIBILI CONFLITTI DI INTERESSE

Le circostanze da considerare per stabilire le tipologie di conflitti di interesse che possono arrecare danno agli interessi della clientela ricomprendono i casi in cui è probabile che l'intermediario assicurativo o la Compagnia realizzino un guadagno finanziario o evitino una perdita finanziaria a discapito della clientela, o causino una ripercussione negativa per la stessa.

Nell'identificazione del perimetro di potenziali conflitti di interesse, la Compagnia considera, principalmente, l'assetto organizzativo, le operazioni infragruppo e non, il modello distributivo compagnia-intermediario-cliente, l'articolazione dei processi di *governance* e le cariche correlate.

La Compagnia ha identificato quali ambiti operativi in cui potrebbero verificarsi potenziali conflitti di interesse i seguenti:

- offerta di prodotti assicurativi, previdenziali e di investimento assicurativo anche con riferimento al rapporto tra la Compagnia, gli intermediari assicurativi ed i propri clienti.
Rientrano in tale ambito anche i conflitti di interesse riguardanti la progettazione dei prodotti e, in generale l'esecuzione dei contratti assicurativi ivi inclusi i conflitti che si sostanziano nella mancanza di trasparenza e correttezza verso la clientela o nella proposizione di un'offerta assicurativa, previdenziale e di investimento assicurativo al di fuori di *standard* di mercato;
- *governance*, con riguardo a potenziali conflitti afferenti all'ambito della gestione societaria nonché a quelli derivanti da nuovi assetti organizzativi;
- rapporti fra società del Gruppo, con riferimento a potenziali effetti negativi sull'operatività della Compagnia o sugli interessi della clientela o di altri aventi diritto;
- rapporti con soggetti esterni;
- corresponsione di incentivi.

La Compagnia adotta ogni ragionevole misura per identificare i conflitti che potrebbero insorgere

nell'ambito delle proprie attività:

- tra la Compagnia, i suoi soggetti rilevanti o le altre società del Conglomerato di appartenenza e i clienti della Compagnia;
- tra le Società del Conglomerato, i loro soggetti rilevanti e la Compagnia medesima;
- tra diversi clienti della Compagnia.

Da ciò emerge che ci si potrebbe trovare in presenza di un conflitto di interesse nel caso in cui la Compagnia, o un Soggetto Rilevante, o una Società del Conglomerato:

- possa realizzare, direttamente o indirettamente, un guadagno finanziario o possa evitare una perdita finanziaria, a spese e/o danno del cliente;
- abbia nel risultato del servizio prestato al cliente o dell'operazione realizzata per suo conto un interesse distinto da quello del cliente e una potenziale influenza su tale risultato;
- abbia un incentivo finanziario o di altra natura a privilegiare gli interessi di un altro cliente o gruppo di clienti rispetto a quelli del cliente interessato;
- partecipa sostanzialmente alla gestione o allo sviluppo dei prodotti, in particolare potendone influenzare il prezzo o i relativi costi di distribuzione;
- svolga la stessa attività del cliente;
- riceva, o possa ricevere, da una persona diversa dal cliente un incentivo in relazione all'attività prestata al cliente, sotto forma di benefici monetari o non monetari o di servizi.

Con riferimento ai conflitti relativi all'attuale operatività, sono state individuate le seguenti situazioni in cui è possibile riscontrare un conflitto di interesse:

- operazioni infragruppo;
- approvazione dei prodotti assicurativi e previdenziali, distribuzione ed esecuzione dei contratti;
- incentivi;
- rapporti con soggetti esterni;
- *governance*.

Per ciascuna categoria sopra illustrata, si riportano, di seguito, talune delle fattispecie di conflitti di interesse ritenute più significative, alla data del presente documento, rimandandosi per un maggior dettaglio nonché per l'elenco esaustivo, al Registro sopra citato (**Allegato 1.** al presente documento):

1. Operazioni infragruppo:

- a. incarico di distribuzione dei prodotti a società facenti parte del Conglomerato Mediolanum;
- b. investimento in OICR mobiliari ed immobiliari istituiti e/o gestiti da una società del Conglomerato Mediolanum;
- c. delega di gestione a società facenti parte del Conglomerato Mediolanum;
- d. investimento in strumenti finanziari emessi da società appartenenti al Conglomerato Mediolanum;
- e. operazioni in strumenti finanziari per il tramite di un intermediario appartenente al Conglomerato Mediolanum;

- f. consulenze/attività di gestione specifiche di consulenza;
- g. rilascio/ ricezione di garanzie da/a società facenti parte del Conglomerato Mediolanum;
- h. acquisto, vendita o locazione di attività da/a società facenti parte del Conglomerato Mediolanum;
- i. erogazione di servizi o accordi di condivisione di costi da/a società facenti parte del Conglomerato Mediolanum;
- j. concessione di saldi intersocietari (e.g. crediti e accordi di gestione centralizzata delle attività o dei contanti) da/a società facenti parte del Conglomerato Mediolanum;
- k. coperture assicurative agenti con società appartenenti al Conglomerato Mediolanum.

2. Approvazione dei prodotti assicurativi e previdenziali, distribuzione ed esecuzione dei contratti:

- a. incarico di distribuzione dei prodotti a società facenti parte del Conglomerato Mediolanum;
- b. investimento in O.I.C.R. istituiti e/o gestiti da società del Conglomerato Mediolanum;
- c. investimento in strumenti finanziari emessi da società appartenenti al Conglomerato Mediolanum;
- d. investimento in strumenti finanziari emessi da soggetti terzi il cui capitale sociale è partecipato in misura rilevante da società del Conglomerato Mediolanum;
- e. investimento in strumenti finanziari emessi da società per la quale una società del Conglomerato aderisca, anche in via indiretta, a patti parasociali relativi al capitale dell'Emittente;
- f. investimento in strumenti finanziari o quote di OICR emessi da una società con cui una società del Conglomerato intrattiene rapporti d'affari rilevanti;
- g. investimento in strumenti finanziari presenti anche nei portafogli di proprietà di società del Conglomerato;
- h. investimento in strumenti finanziari emessi da soggetti terzi nei cui organi sociali è presente un esponente sociale appartenente ad una Società del Conglomerato Mediolanum;
- i. investimento in strumenti finanziari emessi da soggetti terzi nei quale un esponente sociale appartenente ad una Società del Conglomerato Mediolanum detiene una partecipazione rilevante;
- j. investimento in strumenti finanziari collocati da società appartenenti al Conglomerato Mediolanum.

3. Incentivi

La corresponsione di incentivi a distributori si configura come conflitto di interesse.

Si considera che un incentivo o uno schema di incentivazione abbia una ripercussione negativa sulla qualità del pertinente servizio al cliente laddove sia di natura e portata tali da incentivare lo svolgimento delle attività di distribuzione assicurativa in modo non conforme rispetto all'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse del cliente.

Si precisa che la Compagnia fornisce al distributore i dati e le informazioni che dovessero occorrere ai fini di garantire la trasparenza in merito ai costi, oneri e incentivi ai sensi della normativa di riferimento.

4. Rapporti con soggetti esterni

In linea e nel rispetto delle politiche interne adottate anche a livello di Conglomerato, è previsto che, nell'ambito dei rapporti con soggetti esterni, i Soggetti Rilevanti si astengano dal ricevere da terzi utilità sotto forma di denaro, beni o servizi diversi e ulteriori rispetto ai compensi normalmente percepiti per tali attività che, anche in ragione della loro natura possano indurre ad avere comportamenti in contrasto con gli interessi dei clienti o della Compagnia. Gli omaggi o i benefici possono, infatti, essere offerti o ricevuti solo qualora rientrino nell'ambito delle normali pratiche commerciali o di cortesia, secondo criteri di buon senso e correttezza e in ogni caso non devono essere tali da compromettere l'integrità, l'indipendenza, la reputazione della Compagnia o tali da poter essere interpretati come finalizzati a creare un obbligo di gratitudine o ad acquisire vantaggi in modo indebito.

Inoltre, la Compagnia, nell'ambito delle esternalizzazioni, in particolare afferenti alle funzioni o attività essenziali o importanti nonché alle Funzioni Fondamentali, individua eventuali conflitti di interesse relativi alla scelta dei fornitori di servizi anche in considerazione di quelli sussistenti fra il fornitore stesso e la Compagnia nonché di eventuali accordi con soggetti concorrenti.

5. Governance

Delle particolari situazioni di conflitto di interesse in tale ambito sono quelle relative agli eventuali interessi degli amministratori allorquando siano chiamati a decidere su operazioni per conto della Società per i quali sono in conflitto e privi dell'indispensabile grado di indipendenza di giudizio nonché eventuali configurazioni in ambito organizzativo e modello distributivo che non prevedano la corretta separatezza delle funzioni con compiti di controllo.

4.2 INDIVIDUAZIONE DELLE MISURE ADOTTATE PER PREVENIRE E GESTIRE I POTENZIALI CONFLITTI DI INTERESSE

Al fine di presidiare le differenti fattispecie di conflitti di interesse individuate, sono state definite misure organizzative ritenute adeguate rispetto ai casi considerati e, in particolare.

- idonee ad evitare che i conflitti incidano negativamente sugli interessi dei clienti;
- proporzionate alla natura, alla dimensione e alla complessità dell'attività della Compagnia nonché alla tipologia e alla gamma dei prodotti offerti e/o attività prestata.

In particolare, il processo di gestione dei potenziali conflitti di interesse può essere articolato secondo le particolari misure tecniche, generali e specifiche, volte alla minimizzazione e successiva eliminazione dei potenziali conflitti di interesse di seguito illustrate.

4.3 MISURE GENERALI DI PREVENZIONE E GESTIONE DEI POTENZIALI CONFLITTI DI INTERESSE

- Barriere informative

La Compagnia adotta misure e procedure che prevedono una netta separazione dei processi decisionali che contraddistinguono le diverse unità organizzative, adottando specifiche misure volte ad impedire un'indebita circolazione di informazioni confidenziali tra i soggetti coinvolti in attività che comportino un rischio di conflitto di interesse, quando lo scambio di tali informazioni possa ledere gli interessi di uno o più clienti.

- Separatezza organizzativa

I soggetti coinvolti nelle attività che possono generare un conflitto di interesse sono sottoposti gerarchicamente e riferiscono della propria attività a Responsabili distinti, ferma la responsabilità ultima del vertice della Compagnia cui, peraltro, le Funzioni Fondamentali anche di Gruppo (Risk Management, Funzione Attuariale, Compliance e Internal Audit) riferiscono direttamente.

- Retribuzioni indipendenti

Nella definizione delle politiche retributive sono adottate regole che prevedono un sistema premiante regolato in maniera tale da evitare incentivi distorti che possano indurre a violazioni normative o ad un'eccessiva assunzione di rischi per la Compagnia e per il sistema nel suo complesso. L'effettiva corresponsione dei sistemi incentivanti è, in ogni caso, frazionata nel tempo e legata al rispetto, nel continuo, delle regole definite dalla Compagnia, in conformità alla normativa vigente.

- Codice Etico di Gruppo e Codice di Comportamento

La Compagnia, come declinato all'interno del Codice Etico di Gruppo, diffuso a tutto il personale, adotta specifiche regole di condotta in capo ai soggetti rilevanti volte ad assicurare che tali soggetti:

- non compiano operazioni nelle quali abbiano un interesse personale in conflitto con quello del cliente;
- informino i propri superiori o altri referenti, se previsti, delle situazioni o attività nelle quali potrebbero essere titolari di interessi in conflitto con quelli della Compagnia;
- 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;
- non utilizzino informazioni privilegiate e si astengano dall'utilizzare, in modo scorretto, informazioni relative ad operazioni disposte dalla clientela in attesa di esecuzione, di cui abbiano comunque avuto conoscenza nello svolgimento della propria attività;
- evitino di consigliare e/o sollecitare qualsiasi altra persona relativamente a informazioni di cui al precedente alinea, se non per motivi direttamente connessi all'esercizio delle proprie funzioni, e di raccomandare o indurre altri soggetti, sulla base di esse, al compimento di operazioni nell'interesse proprio o di terzi, nonché di consigliare e/o sollecitare terzi di effettuare operazioni sulla base delle stesse;
- si astengano dal diffondere notizie false o dal porre in essere operazioni simulate o altri artifici concretamente idonei a provocare una sensibile alterazione del prezzo di strumenti finanziari;
- si astengano dall'effettuare, durante l'orario di lavoro, operazioni che possano incidere negativamente sull'espletamento della loro attività lavorativa e dei loro impegni contrattuali;
- non compiano operazioni nelle quali abbiano un interesse personale in conflitto con quello del cliente.

Inoltre, la Compagnia, nell'ambito di tale documento prevede che le relazioni commerciali e d'affari in generale debbano tenere conto che le spese di rappresentanza effettuate, le donazioni o liberalità elargite, le sponsorizzazioni corrisposte, i convegni o le altre manifestazioni organizzate non siano improprie o eccedenti le normali pratiche commerciali o i rapporti di cortesia.

La Compagnia, ad integrazione dei principi descritti, si è dotata di un Codice di Comportamento contenente prescrizioni in materia di: riservatezza, formazione, operazioni personali, condotta da osservare durante l'attività lavorativa, spendita del nome della società, comportamento sul web e utilizzo di strumenti informatici aziendali, salute, sicurezza, ambiente, conflitti di interesse,

conferimento di incarichi e procure da parte della clientela, ricezione di liberalità, doni e premi, rapporti con le autorità di vigilanza e altri enti o organismi, antiriciclaggio e antiterrorismo.

4.4 MISURE SPECIFICHE PER PREVENIRE E GESTIRE POTENZIALI CONFLITTI DI INTERESSE

4.4.1. MISURE SPECIFICHE ADOTTATE PER PREVENIRE E GESTIRE POTENZIALI CONFLITTI DI INTERESSE NELLE OPERAZIONI INFRAGRUPPO

- Operazioni infragruppo

La Compagnia si è dotata di una Policy per lo svolgimento dell'operatività infragruppo che definisce specifici criteri e modalità per l'esecuzione di operazioni infragruppo, in coerenza con il principio di tutela della solvibilità dell'impresa e degli interessi degli assicurati, per consentirne il monitoraggio e la verifica. Nell'ambito di tale documento sono identificate le fattispecie qualificate come "significative", "molto significative" e "da segnalare in ogni circostanza", in funzione del possibile impatto sulla solvibilità e sul profilo di rischio della Compagnia ed in relazione alla tipologia di operazione o di controparte.

4.4.2. MISURE SPECIFICHE ADOTTATE PER PREVENIRE E GESTIRE I POTENZIALI CONFLITTI DI INTERESSE NEL PROCESSO DI APPROVAZIONE DEI PRODOTTI, NELLA DISTRIBUZIONE E NELL'ESECUZIONE DEI CONTRATTI

- Presidi relativi alle Informazioni Privilegiate e agli abusi di mercato

La Compagnia ha adottato, secondo la vigente normativa applicabile, apposita normativa interna per la prevenzione degli abusi di mercato e per il trattamento e la diffusione delle Informazioni Privilegiate al fine di garantire la tutela del mercato e degli investitori assicurando a questi una adeguata informativa circa i fatti e i dati aziendali ed impedendo che alcuni soggetti in possesso di tali informazioni possano avvalersene per trarne un indebito vantaggio prima che vengano opportunamente divulgate.

- Conformità del processo di approvazione dei prodotti ed esecuzione dei contratti

In ottemperanza alle previsioni legislative e regolamentari vigenti in materia di *product governance*, la Compagnia ha definito regole e criteri volti alla definizione e sviluppo di prodotti al fine di assicurare il miglioramento e l'evoluzione nel continuo dell'offerta commerciale, nel rispetto delle richieste e delle esigenze della clientela ed in coerenza con le strategie e gli obiettivi aziendali.

In particolare, la Compagnia, anche in funzione della tipologia dei propri prodotti:

- disegna prodotti e suggerisce modifiche contrattuali o altre operazioni nell'interesse della clientela, alle migliori condizioni possibili con riferimento al momento, alla dimensione e alla natura delle operazioni stesse;
- opera in modo da contenere i costi a carico del contraente e ottenere il migliore risultato possibile avuto riguardo ai bisogni assicurativi di questo;
- si astiene dal proporre variazioni contrattuali e suggerire operazioni con frequenza non necessaria alla realizzazione dei bisogni assicurativi di questo;
- si astiene da comportamenti che possano avvantaggiare alcuni clienti a danno di altri;
- non adotta pratiche e disposizioni in materia di compensi alla propria rete distributiva che siano contrarie al dovere di agire nel miglior interesse del cliente;

- assicura che il patrimonio delle gestioni separate, dei fondi interni e gli attivi rappresentativi dei contratti collegati a valori di riferimento ovvero i singoli contratti non siano gravati da oneri altrimenti evitabili o esclusi dalla percezione di utilità a essi spettanti assicurando, in particolare, che il contraente benefici comunque, direttamente o indirettamente, di eventuali introiti derivanti dalla retrocessione di commissioni o altri proventi ricevuti dalla Compagnia in virtù di accordi con soggetti terzi.

- Limiti di investimento

La Compagnia nell'ambito della propria Politica degli investimenti ha previsto specifici criteri di selezione degli investimenti e limiti quantitativi e di concentrazione nell'ottica di garantire una gestione delle attività coerente con le politiche di gestione del rischio definite dalla Compagnia stessa.

In ogni caso, la Compagnia presidia il rispetto delle disposizioni in materia di conflitto di interessi anche quando scelga di affidare specifiche scelte di investimento ad altri intermediari abilitati a prestare servizi di gestione dei patrimoni.

4.4.3. MISURE SPECIFICHE ADOTTATE PER PREVENIRE E GESTIRE POTENZIALI CONFLITTI DI INTERESSE NELLA CORRESPONSIONE DI INCENTIVI

- Valutazione incentivi

Con particolare riferimento ai prodotti di investimento assicurativi, al fine di valutare se un incentivo (compensi o commissioni o altri benefici monetari) o uno schema di incentivazione possa avere una ripercussione negativa sulla qualità del pertinente servizio al cliente, la Compagnia svolge un'analisi complessiva. Tale attività prende in considerazione tutti i fattori rilevanti che possono aumentare o diminuire il rischio di tale ripercussione negativa sulla qualità del pertinente servizio al cliente, nonché le misure organizzative adottata dal distributore per evitare il rischio di una ripercussione negativa nell'ottica di addivenire a forme di incentivazione che accrescano la qualità dell'attività di distribuzione e, in ogni caso, garantiscano il principio di agire in modo onesto, equo, professionale e nel migliore interesse del cliente. La Compagnia valuta, in particolare:

- se un incentivo o uno schema di incentivazione possa indurre ad offrire un particolare prodotto o servizio assicurativo al cliente malgrado il fatto che sia possibile offrire un prodotto o servizio assicurativo diverso che soddisfi maggiormente le necessità del cliente;
- se l'incentivo o lo schema di incentivazione si basi solo o principalmente su criteri quantitativi commerciali o se prenda in considerazione anche criteri qualitativi adeguati, che riflettono quanto previsto dai regolamenti applicabili, la qualità dei servizi forniti ai clienti e la soddisfazione del cliente;
- il valore dell'incentivo versato in relazione al valore del prodotto;
- se l'incentivo sia interamente o principalmente versato al momento della conclusione del contratto di assicurazione o se si estenda a tutta la durata del contratto;
- l'esistenza di un meccanismo adeguato a richiedere il rimborso dell'incentivo nel caso in cui il prodotto si estingua anticipatamente o venga riscattato in anticipo o nel caso in cui gli interessi del cliente siano stati lesi;
- l'esistenza di qualsiasi forma di soglia variabile o contingente o qualsiasi altro tipo di acceleratore di valore che venga sbloccato dal raggiungimento di un obiettivo che si basi sul volume o sul valore delle vendite.

- Censimento incentivi

La Compagnia provvede al censimento degli incentivi e al relativo aggiornamento per il tramite dell'ufficio Pianificazione e Controllo, in outsourcing presso Banca Mediolanum S.p.A. Tale mappatura (**Allegato 2.** al presente documento) prevede le seguenti informazioni:

- codice progressivo di identificazione dell'incentivo;
- tipologia prodotto;
- prodotti;
- tipologia di incentivo;
- soggetto che riceve l'incentivo;
- quantificazione / metodo di calcolo¹.

4.4.4. MISURE SPECIFICHE ADOTTATE PER PREVENIRE E GESTIRE POTENZIALI CONFLITTI DI INTERESSE NEI RAPPORTI CON SOGGETTI ESTERNI

- Divieto di ricevere od offrire omaggi

È vietato ricevere od offrire omaggi, forme di ospitalità, o comunque beni o utilità che costituiscano violazione dei normali usi commerciali e che possano configurarsi come richieste di violazione dei propri doveri d'ufficio o di fedeltà o comunque tentativi di influenzare le proprie decisioni.

Le Compagnie disciplinano, nell'ambito della propria normativa interna, le condizioni alle quali questi possano essere accettati o concessi e quali misure debbano essere adottate per tali evenienze.

- Presidi in materia di esternalizzazioni

La Compagnia, come definito nell'ambito della propria Politica di Gruppo in materia di esternalizzazione e scelta dei fornitori, in caso di esternalizzazione di funzioni o attività essenziali o importanti nonché, laddove normativamente consentito, di Funzioni Fondamentali, effettua un processo di analisi prodromico alla conclusione di ciascun accordo di esternalizzazione. Tale analisi è volta alla valutazione della sussistenza di eventuali conflitti di interesse afferenti alla scelta del fornitore del servizio, anche considerando quelli tra questi e la Compagnia nonché eventuali accordi con soggetti concorrenti. Inoltre, con tale processo la Compagnia verifica che il fornitore abbia adottato tutti i mezzi per garantire che nessun conflitto di interessi, esplicito o potenziale, metta a repentaglio il soddisfacimento delle esigenze della Compagnia esternalizzante.

A tal fine, i relativi accordi di esternalizzazione prevedono che siano acquisite informazioni con riguardo all'adozione, da parte del fornitore, di specifici presidi in tema di conflitti di interesse, anche al fine di consentire l'allegazione alla comunicazione all'IVASS dell'attestazione da parte della Compagnia circa l'idoneità e sufficienza dei presidi adottati dal fornitore di servizi in materia nonché l'obbligo di tempestiva informativa da parte di quest'ultimo alla Compagnia, nei casi in cui non fosse possibile escludere un pregiudizio nell'esecuzione del contratto.

4.4.5. MISURE SPECIFICHE ADOTTATE PER PREVENIRE E GESTIRE POTENZIALI CONFLITTI DI INTERESSE NEI PROCESSI DI GOVERNANCE

Il processo gestione dei conflitti di interesse di *governance* è articolato in modo da garantire,

¹ Con riferimento ai benefici non monetari di minore entità, gli stessi possono essere descritti in modo generico. Gli altri benefici non monetari ricevuti o pagati sono quantificati e indicati separatamente.

attraverso idonei presidi:

- verifiche da parte della Funzione Compliance in ordine all'adeguatezza della struttura organizzativa e del modello distributivo esistente a prevedere la corretta separatezza delle funzioni con compiti di controllo in ottica di individuazione ed eliminazione di conflitti di interesse;
- che le eventuali operazioni consiliari in cui gli amministratori siano portatori di interessi e la valutazione della eventuale congruità delle operazioni non siano inficiate da conflitti di interesse;
- il divieto *interlocking*;
- che i Consiglieri di Amministrazione, i Sindaci, i responsabili di funzione, nonché i dirigenti della Compagnia si astengano da qualsiasi attività che possa essere ritenuta, anche potenzialmente, in conflitto con gli interessi della Compagnia;

In particolare, per la gestione della situazione in cui gli amministratori siano chiamati a decidere su operazioni per conto della società per i quali siano in conflitto, la Compagnia ha adottato un Modello di Organizzazione Gestione e Controllo, ex D.Lgs. 231/01 che prescrive che gli amministratori perseguano l'obiettivo dell'interesse sociale nella gestione e nell'esercizio dell'attività aziendale e assicurino il puntuale rispetto delle norme di legge a tutela dell'integrità del capitale, nonché verifichino che le delibere assunte dal Consiglio di Amministrazione siano puntualmente e correttamente eseguite attenendosi a quanto previsto anche in tal senso dal Codice Etico e del Codice di Comportamento la cui violazione comporta l'applicazione di sanzioni disciplinari e di quelle previste dalla eventuale specifica normativa di legge e regolamentare in materia ivi inclusa, nei casi di maggiore gravità, la risoluzione del rapporto contrattuale in essere e o il recesso per giusta causa dallo stesso da parte della Compagnia, anche in conformità al CCNL vigente.

Inoltre, la Compagnia impone agli amministratori, nell'espletamento dei doveri ad essi imposti dalla legge e dallo statuto, di adottare la diligenza richiesta dalla natura dell'incarico e dalle loro specifiche competenze ed è, infine, fatto obbligo agli amministratori, nella conduzione dei Consigli di Amministrazione, di assicurare che le delibere del Consiglio stesso siano assunte conformemente a quanto previsto dallo Statuto, dalle norme di legge vigenti, e da quanto previsto nel presente documento.

La Compagnia, richiamando quanto previsto dagli artt. 2391 e seguenti del Codice Civile, prevede che l'amministratore informi senza ritardo gli altri amministratori e il Collegio Sindacale di ogni interesse che, per conto proprio o di terzi, abbia in una determinata operazione della società, precisandone la natura, i termini, l'origine e la portata. La delibera del Consiglio di Amministrazione deve, quindi, adeguatamente motivare le ragioni e la convenienza per la società nell'operazione e, in caso di inosservanza di quanto disposto ovvero nel caso di deliberazioni del Consiglio adottate con il voto determinante dell'amministratore interessato, qualora possano recare danno alla società, possono essere impugnate dagli altri amministratori e dal Collegio Sindacale.

5 Eventuale informativa alla clientela sui conflitti di interesse

Per il caso in cui le misure organizzative adottate, di cui ai paragrafi precedenti, non si siano rivelate sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che il rischio di nuocere agli interessi dei clienti sia evitato, la Compagnia informa chiaramente i clienti, prima di agire per loro conto, della natura generale e/o delle fonti di tali conflitti di interesse e delle misure anche organizzative e amministrative adottate per mitigare tali rischi, affinché i clienti, muniti delle necessarie informazioni, possano prendere una decisione informata in ordine all'opportunità di eseguire o meno una determinata operazione, tenuto conto dei conflitti esistenti.

In particolare, ferma restante la necessità di operare in modo da non arrecare alcun pregiudizio alla

clientela, per la suddetta evenienza, la Compagnia fornisce informazioni sul conflitto di interesse mediante informativa pubblicata nel proprio sito internet tramite link nella home page del sito.

6 Cessazione di situazioni identificate come possibili conflitti di interesse

La situazione che ha originato il potenziale conflitto d'interessi cessa quando:

- termina l'attività prestata nei confronti del cliente (ad esempio quando è cessata l'esecuzione del contratto);
- viene a cessare l'interesse che ha causato il conflitto;
- sono state adottate idonee misure organizzative e amministrative in grado di gestire adeguatamente il conflitto.

7 Registro dei conflitti di interesse e monitoraggio

La Compagnia ha istituito ed aggiorna con cadenza almeno annuale, per il tramite della Funzione Compliance, un apposito Registro all'interno del quale sono riportate le tipologie di attività per i quali sia sorto, o possa sorgere, un conflitto di interessi verificando regolarmente l'efficacia delle misure adottate per la gestione dei conflitti di interesse, in modo da individuare, e se opportuno correggere, eventuali carenze riscontrate (**Allegato 1.** al presente documento).

Al riguardo, la Funzione Compliance provvede a riferire, con periodicità almeno annuale, al Consiglio di Amministrazione, nell'ambito delle proprie relazioni periodiche o in occasione dell'annuale aggiornamento del presente documento, sulle eventuali situazioni annotate nel registro che abbiano originato un conflitto d'interesse oltre che in merito alle verifiche svolte in materia.

Qualora un soggetto rilevante debba effettuare una operazione e/o attività che comporti un possibile vantaggio per la Compagnia a danno della clientela e che non rientri tra le ipotesi di conflitto previste nel presente documento, comunica senza indugio alla Funzione Compliance tale fattispecie affinché la stessa svolga le opportune valutazioni e si addivenga ai necessari provvedimenti, e nel frattempo si astiene dall'effettuare l'operazione e/o attività.

8 Normativa di riferimento

Si riportano, a seguire, i principali riferimenti normativi e regolamentari in tema di conflitti di interesse utilizzati per la stesura del presente documento:

- D.l 201/2011 convertito in Legge 214/2011 Tutela della concorrenza e partecipazioni personali incrociate nei mercati del credito e finanziari, (Art. 36, «Divieto di interlocking») e successivi aggiornamenti;
- Codice civile (in particolare, art. 2391);
- D.Lgs. 231/01 sulla Responsabilità Amministrativa delle persone giuridiche come successivamente integrato e modificato;
- Decreto Ministeriale 2 settembre 2014, n. 166 (G.U. 13 novembre 2014, n.264) Regolamento di attuazione dell'articolo 6, comma 5-bis del decreto legislativo 5 dicembre 2005, n. 252, recante norme sui criteri e limiti di investimento delle risorse dei fondi pensione e sulle regole

in materia di conflitti di interesse (in vigore dal 28 novembre 2014);

- Direttiva 2016/97/UE sulla distribuzione assicurativa (IDD);
- Regolamento Delegato della Commissione Europea 2017/2359 in materia di prodotti IBIPs;
- Regolamento Delegato della Commissione Europea 2017/2358 in materia di POG;
- D.Lgs. 209/2005 “Codice delle Assicurazioni Private” come da ultimo aggiornamento;
- Regolamento n. 38 IVASS del 3 luglio 2018 in materia di sistema di governo societario;
- Regolamento n. 41 IVASS del 2 agosto 2018 in materia di informativa, pubblicità e realizzazione dei prodotti assicurativi;
- Lettera al Mercato dell’IVASS del 4 settembre 2017 in materia di POG e Regolamento IVASS n. 45/2020 in materia di POG.