



Policy in materia di conflitti di interesse

1	PREMESSA	2
1.1	CONTESTO DI RIFERIMENTO	2
1.2	AMBITO DEL DOCUMENTO	3
2	APPLICABILITÀ	4
2.1	DESTINATARI DEL DOCUMENTO	4
2.2	RESPONSABILITÀ DEL DOCUMENTO	4
3	DEFINIZIONI	4
3.1	SOGGETTI RILEVANTI	4
3.2	CLIENTE (O CLIENTELA)	5
3.3	INCENTIVI	5
3.4	SCHEMA DI INCENTIVAZIONE	5
4	RUOLI E RESPONSABILITÀ	5
5	I PRINCIPI IN TEMA DI GESTIONE DEI CONFLITTI DI INTERESSE	6
5.1	IDENTIFICAZIONE DEI POSSIBILI CONFLITTI DI INTERESSE	6
5.2	INDIVIDUAZIONE DELLE MISURE ADOTTATE PER PREVENIRE E GESTIRE I POTENZIALI CONFLITTI DI INTERESSE	10
5.2.1	MISURE GENERALI DI PREVENZIONE E GESTIONE DEI POTENZIALI CONFLITTI DI INTERESSE ...	10
5.2.2	MISURE SPECIFICHE ADOTTATE PER PREVENIRE E GESTIRE I POTENZIALI CONFLITTI DI INTERESSE NELLA DISTRIBUZIONE DI PRODOTTI	11
5.2.3	MISURE SPECIFICHE ADOTTATE PER PREVENIRE E GESTIRE POTENZIALI CONFLITTI DI INTERESSE NEI PROCESSI DI GOVERNANCE	12
5.2.4	MISURE SPECIFICHE ADOTTATE PER PREVENIRE E GESTIRE POTENZIALI CONFLITTI DI INTERESSE NELLE OPERAZIONI INFRAGRUPPO	13
5.3	EVENTUALE INFORMATIVA ALLA CLIENTELA SUI CONFLITTI DI INTERESSE	13
5.4	CESSAZIONE DI SITUAZIONI IDENTIFICATE COME POSSIBILI CONFLITTI DI INTERESSE	14
5.5	ISTITUZIONE DEL REGISTRO DEI CONFLITTI DI INTERESSE E MONITORAGGIO	14
6	NORMATIVA DI RIFERIMENTO	15
6.1	PRINCIPALE NORMATIVA ESTERNA	15
6.2	PRINCIPALE NORMATIVA INTERNA	15

1 PREMESSA

Mediolanum Vita S.p.A. (di seguito anche "l'Impresa" o "la Compagnia" o "la Società") è un'impresa di assicurazione del Conglomerato Mediolanum, autorizzata a svolgere l'attività di assicurazione sul ramo vita e iscritta all'albo "Imprese di assicurazione" al numero 100041 tenuto presso IVASS.

Si ricorda che il Protocollo del 18 gennaio 2017 relativo alla costituzione del gruppo assicurativo c.d. "orizzontale" ai sensi e per gli effetti del combinato disposto dell'articolo 2497-septies cod. civ., dell'articolo 212 e seguenti della Direttiva Solvency e dell'articolo 96 del CAP (il "Protocollo") attribuisce alla Compagnia, il ruolo di ultima società controllante italiana e capogruppo che esercita attività di direzione e coordinamento sul Gruppo Assicurativo.

Le società facenti parte del Gruppo assicurativo sono, oltre alla Compagnia medesima, Mediolanum Assicurazioni S.p.A. e Mediolanum International Life.

I principi definiti da Mediolanum Vita nel presente documento sono pertanto indirizzati anche alle società coordinate le quali dovranno tenere conto delle linee guida definite dalla Capogruppo in considerazione dei limiti a loro applicabili dalla normativa di settore e/o dello stato di appartenenza ove siano differenti da quelli italiani.

Inoltre, i principi nel proseguo disciplinati sono coerenti e recepiscono quanto predisposto in tema di conflitti di interesse dalla controllante, formalizzato nel documento "Policy di gestione dei conflitti di interesse" di Banca Mediolanum S.p.A. del 20 dicembre 2017, tenendo conto della natura, delle dimensioni e delle caratteristiche operative della Compagnia.

Mediolanum Vita S.p.A. pone il cliente al centro della propria strategia di business, adottando ogni misura e strumento idoneo ad assicurare che lo sviluppo della propria attività ed il perseguimento dei propri obiettivi imprenditoriali siano congrui e sinergici con il dovere di agire in modo onesto, equo e professionale, garantendo il conseguimento del miglior interesse per i propri clienti.

L'adozione di una politica formale per la gestione di possibili situazioni conflittuali rappresenta quindi un elemento significativo di trasparenza ed integrità, la cui importanza è accresciuta dall'essere parte del Conglomerato Finanziario Mediolanum, composto da molteplici Società operanti in campo bancario, finanziario ed assicurativo/previdenziale.

1.1 CONTESTO DI RIFERIMENTO

Il presente documento ha l'obiettivo di definire ed illustrare le politiche adottate da Mediolanum Vita S.p.A. per identificare, prevenire e, se del caso, gestire le situazioni di conflitto di interesse – comprese quelle derivanti da rapporti di Conglomerato – che potrebbero insorgere con il cliente o tra i clienti al momento della prestazione dell'attività.

Allo stato attuale Mediolanum Vita S.p.A. è una compagnia *captive* che distribuisce i propri prodotti avvalendosi esclusivamente della rete distributiva di Banca Mediolanum.

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;
- definire le procedure e le misure organizzative adottate al fine di gestire tali conflitti di interesse;
- monitorare l'adeguatezza e l'efficacia delle misure adottate per la gestione dei conflitti di interesse, in modo da individuare, e, se opportuno, correggere eventuali carenze;
- istituire e aggiornare un 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.

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

- distributivi di prodotti assicurativi, previdenziali e di investimento assicurativo che coinvolgono il rapporto tra la compagnia assicurativa, intermediari assicurativi ed i propri clienti. Tali fattispecie possono determinare conflitti nella mancanza di trasparenza e correttezza nei rapporti con la clientela o nella proposizione di un'offerta assicurativa, previdenziale e di investimento assicurativo palesemente al di fuori di *standard* di mercato;
- di *governance*, che determinino potenziali conflitti nella conduzione di particolari operazioni societarie;
- all'interno della configurazione delle relazioni fra le varie società del Gruppo, che determinino potenziali effetti negativi nell'operatività dell'impresa o che possano determinare un pregiudizio agli interessi degli assicurati/aderenti o ad altri aventi diritto a prestazioni assicurative / previdenziali.

Mediolanum Vita ha adottato un Codice Etico e si è dotata di un Modello di Gestione Organizzazione e Controllo ai sensi del D.Lgs. 231/01, impegnandosi a mantenere i più alti *standard* professionali e a rispettare solidi principi nella fornitura di servizi ai propri clienti. Gli interessi dei clienti devono essere sempre al primo posto e, a tal fine, la Compagnia si è dotata di una politica e di procedure per identificare, valutare e gestire i potenziali conflitti di interesse e per proteggere l'integrità dei suoi rapporti con i fornitori di servizi chiave coinvolti nella gestione dei suoi processi.

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 operative applicabili derivanti da esso. Inoltre, la conformità alla presente Politica richiede che il personale sia vigile per evitare di intraprendere attività che presentano un conflitto anche potenziale con gli interessi della Compagnia o dei suoi assicurati/aderenti.

1.2 **AMBITO DEL DOCUMENTO**

La presente Policy, come anticipato, definisce ed illustra le politiche adottate dalla Compagnia per identificare, prevenire e, se del caso, gestire le possibili situazioni di conflitto di interesse.

Il presente documento si inserisce nell'ambito del quadro normativo interno del Gruppo Assicurativo Mediolanum e fornisce una descrizione dei principi adottati, in materia, da Mediolanum Vita S.p.A. ed applicabili anche alle altre società appartenenti al Gruppo Assicurativo Mediolanum in base ad un principio di proporzionalità, per quanto da esse recepito nei rispettivi ordinamenti interni e, per la società estera, in quanto compatibile con la legislazione del Paese di appartenenza.

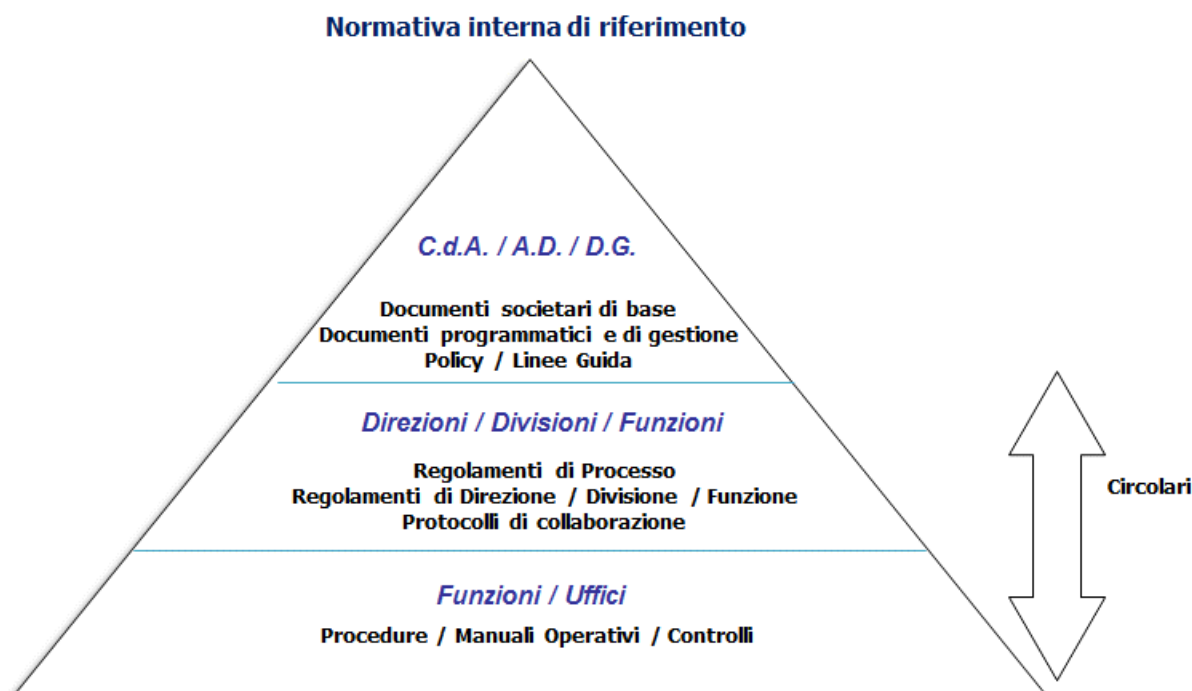
Un estratto del presente documento è reso disponibile sul sito internet di Mediolanum Vita, all'indirizzo www.mediolanumvita.it.

I principi richiamati nella presente policy trovano quindi attuazione nei regolamenti di processo, nei quali saranno meglio declinati i compiti, le attività operative e di controllo, alla base del rispetto degli adempimenti relativi alle normative.

Tali regolamenti descriveranno più nel dettaglio le attività di identificazione e gestione dei conflitti di interesse e gli attori coinvolti, i loro ruoli e le responsabilità all'interno della Compagnia.

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



2 APPLICABILITÀ

2.1 DESTINATARI DEL DOCUMENTO

Il presente viene diffuso, per quanto di competenza, a tutte le Strutture Organizzative della Compagnia, al responsabile della forma pensionistica complementare ed alla COVIP.

Le unità organizzative competenti per materia applicano nello svolgimento delle proprie attività i principi e le regole comportamentali definite nella presente Policy provvedendo a segnalare tempestivamente alla Funzione Compliance possibili situazioni di rischio per le valutazioni delle eventuali azioni di mitigazione da porre in essere.

2.2 RESPONSABILITÀ DEL DOCUMENTO

L'aggiornamento e la revisione del presente documento sono di responsabilità della Funzione Compliance.

La presente *Policy* è approvata dal Consiglio di Amministrazione di Mediolanum Vita S.p.A.

3 DEFINIZIONI

3.1 SOGGETTI RILEVANTI

Sono considerati "Soggetti Rilevanti":

- i componenti degli organi aziendali, soci che in funzione dell'entità della partecipazione detenuta possono trovarsi in una situazione di conflitto di interessi, dirigenti o 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 partecipino 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.

3.2 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 da un rapporto contrattuale;
- Clienti potenziali (prospect), destinatari di una proposta contrattuale.

3.3 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.

3.4 SCHEMA DI INCENTIVAZIONE¹

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

4 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 controlla e valuta l'applicabilità nel continuo della presente politica in materia di conflitti di interesse e delle misure adottate per rimediare ad eventuali carenze riscontrate. Essa, inoltre, è responsabile della:

- individuazione delle tipologie di interessi e le caratteristiche per cui tali interessi diventano rilevanti ai fini del conflitto;
- valutazione dei potenziali conflitti;
- decisione sulle 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 identificate non sono sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di nuocere agli interessi del contraente e inibendo le attività allorquando neppure l'informativa alla clientela sia sufficiente ad evitare un potenziale danno per la

¹ Regolamento Delegato (UE) 2017/2359 della Commissione del 21 settembre 2017

clientela;

- 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;
- esamina e presidia gli incentivi proposti negli accordi di distribuzione dei nuovi prodotti;
- gestisce il censimento degli incentivi identificati;
- informativa periodica al Consiglio di Amministrazione in merito ai nuovi conflitti identificati e proposta di opportune misure di gestione.

In particolare, alla Funzione Compliance sono attribuiti dettagliati compiti di controllo e valutazione, con il fine di garantire la massima trasparenza e correttezza nella prestazione dell'attività. Tale controllo è finalizzato a valutare le procedure organizzative adottate e ad individuare eventuali carenze nell'adempimento degli obblighi previsti dalla normativa.

La Funzione Compliance svolge, inoltre, compiti di consulenza e assistenza a favore dei soggetti rilevanti, affinché quest'ultimi possano adempiere puntualmente agli obblighi previsti dalla normativa di attuazione delle Autorità competenti.

La citata Funzione rendiconta l'attività svolta nell'ambito della relazione annuale da presentare al Consiglio di Amministrazione. Tale relazione evidenzia, in particolare:

- le verifiche effettuate;
- le misure adottate a fronte di eventuali problematiche emerse;
- le attività pianificate.

5 I PRINCIPI IN TEMA DI GESTIONE DEI CONFLITTI DI INTERESSE

Nell'ambito del processo di definizione della politica in materia di conflitti di interesse si possono, quindi, distinguere le seguenti fasi:

- identificazione dei possibili conflitti di interesse (par. 5.1);
- individuazione delle misure adottate per prevenire e gestire i potenziali conflitti di interesse (par. 5.2);
- eventuale informativa alla clientela (par. 5.3);
- cessazione di situazioni identificate come possibili conflitti di interesse (par. 5.4);
- istituzione del registro dei conflitti di interesse e monitoraggio (par. 5.5).

5.1 IDENTIFICAZIONE DEI POSSIBILI CONFLITTI DI INTERESSE

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

La Compagnia adotta ogni ragionevole misura per identificare i conflitti che potrebbero insorgere nell'ambito dell'esercizio delle proprie attività:

- tra la Compagnia, i suoi soggetti rilevanti o le 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 si è in presenza di un conflitto di interesse nel caso in cui la Compagnia, un soggetto rilevante o qualsiasi soggetto controllato direttamente o indirettamente abbia un interesse:

- distinto dall'interesse del cliente o del potenziale cliente nel risultato delle attività di distribuzione assicurativa;
- con una potenziale influenza sul risultato delle attività di distribuzione a svantaggio del cliente.

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

- possa realizzare 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;
- 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;
- svolga la stessa attività del cliente;
- riceva, o possa ricevere, da una persona diversa dal cliente un incentivo in relazione con l'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;
- distribuzione di prodotti previdenziali, assicurativi e di investimento assicurativo;
- incentivi;
- rapporti con soggetti esterni;
- *governance*.

La Compagnia, nell'ambito dell'identificazione delle tipologie di potenziale conflitto di interesse, prende in considerazione tutti gli interessi, inclusi quelli derivanti dalla sua appartenenza ad un Conglomerato, gli interessi dei clienti e il dovere della Compagnia nei confronti dei propri clienti.

Per ciascuna fattispecie sopra illustrata, si descrivono, di seguito, le categorie più significative di possibili conflitti di interesse:

1. Operazioni infragruppo²:

- a. incarico di distribuzione dei prodotti a società facenti parte del Conglomerato Mediolanum;
- b. concessione di finanziamenti da/a società facenti parte del Conglomerato Mediolanum;
- c. investimento in OICR mobiliari ed immobiliari istituiti e/o gestiti da una Società del Conglomerato Mediolanum;

² Ai fini dell'identificazione delle fattispecie in conflitto di interesse, sono state prese in considerazione solo le operazioni infragruppo maggiormente legate ai prodotti di investimento e previdenziali, per le più generiche operazioni infragruppo, si rimanda al documento "Linee guida per lo svolgimento dell'operatività infragruppo".

- d. delega di gestione a società facenti parte del Conglomerato Mediolanum;
- e. investimento in strumenti finanziari emessi da Società appartenenti al Conglomerato Mediolanum.
- f. stipulazione di pronti contro termine con Banca Mediolanum;
- g. operazioni in strumenti finanziari per il tramite di un intermediario appartenente al Conglomerato Mediolanum;
- h. consulenze/attività di gestione specifiche di consulenza.

2. Distribuzione di prodotti previdenziali, assicurativi e di investimento assicurativo:

- a. investimento in O.I.C.R. istituiti e/o gestiti da Società del Conglomerato Mediolanum;
- b. investimento in strumenti finanziari emessi da Società appartenenti al Conglomerato Mediolanum;
- c. investimento in strumenti finanziari relativamente ai quali, nel collocamento, una Società del Conglomerato partecipi/abbia partecipato al consorzio di garanzia ovvero assuma/abbia assunto un impegno a sottoscrivere (tale conflitto permane per 12 mesi dalla data di emissione);
- 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 emessi da soggetti terzi che detengono una partecipazione rilevante nel capitale sociale di Società del Conglomerato Mediolanum;
- g. investimento in strumenti finanziari emessi da una società finanziata in maniera rilevante da una Società del Conglomerato Mediolanum;
- h. investimento in strumenti finanziari o quote di OICR emessi da una società con cui una Società del Conglomerato intrattiene rapporti d'affari rilevanti;
- i. investimento in strumenti finanziari presenti anche nei portafogli di proprietà di società del Conglomerato.

3. Incentivi

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.

Con riferimento ai prodotti di investimento assicurativi, al fine di valutare se un incentivo o uno schema di incentivazione possa avere una ripercussione negativa sulla qualità del pertinente servizio al cliente, la Compagnia svolge un'analisi complessiva che 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, e qualsiasi misura organizzativa adottata dal distributore per evitare il rischio di una ripercussione negativa.

Da ciò emerge che si ha una possibile ripercussione negativa sulla qualità del servizio al cliente in presenza dei seguenti criteri:

- a) 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;

- b) 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;
- c) il valore dell'incentivo versato in relazione al valore del prodotto;
- d) 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;
- e) l'esistenza di un meccanismo adeguato per 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;
- f) 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.

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 IDD³.

Pertanto la Compagnia provvede al censimento degli incentivi monetari o non monetari. Tale mappatura è conservata e aggiornata dalla Funzione Compliance e prevede le seguenti informazioni:

- tipologia prodotto;
- tipologia di incentivo;
- soggetto che riceve l'incentivo;
- quantificazione / metodo di calcolo⁴.

4. Rapporti con soggetti esterni

In linea e nel rispetto delle politiche interne adottate a livello di Gruppo, 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, in ragione anche della loro natura possano indurre a tenere comportamenti in contrasto con gli interessi dei clienti o della Compagnia.

Gli omaggi o i benefici possono quindi essere offerti o ricevuti qualora rientrino nell'ambito delle normali pratiche commerciali o di cortesia, nell'ambito di criteri di buon senso e correttezza e in ogni caso non devono essere tali da compromettere l'integrità, l'indipendenza e / o la reputazione della Compagnia e tali da non poter essere interpretati come finalizzati a creare un obbligo di gratitudine o ad acquisire vantaggi in modo improprio.

Nel rispetto dei principi enunciati nel Codice Etico vigente, le relazioni commerciali e d'affari in generale devono tenere conto che

- l'effettuazione di spese di rappresentanza;

³ Direttiva 2016/97/UE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 20 gennaio 2016

⁴ 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.

- l'elargizione di donazioni o liberalità;
- la corresponsione di sponsorizzazioni;
- l'organizzazione di convegni o altre manifestazioni;

non possono mai risultare improprie o eccedenti le normali pratiche commerciali o i rapporti di cortesia.

Ugualmente è vietato ricevere o accettare omaggi, forme di ospitalità, o comunque beni o utilità che costituiscano violazione dei suddetti 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.

Il mancato rispetto da parte dei Dipendenti delle previsioni contenute nella presente Policy potrebbe comportare, oltre alle sanzioni previste da normativa locale, sanzioni disciplinari.

5. Governance

Una particolare situazione di conflitto di interesse è quella relativa agli eventuali interessi degli amministratori allorquando sono chiamati a decidere su operazioni per conto della Società per i quali sono in conflitto.

5.2 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.

Le misure organizzative e le procedure per la gestione dei conflitti d'interesse sono individuate in modo tale che risultino:

- idonee ad evitare che i conflitti incidano negativamente sugli interessi dei clienti;
- proporzionate alla natura, alla dimensione e alla complessità dell'attività della Società nonché alla tipologia e alla gamma dei prodotti offerti e/o attività prestata;
- atte a garantire che i soggetti rilevanti impegnati in diverse attività che implicano un conflitto di interesse svolgano tali attività con un grado di indipendenza adeguato alle dimensioni e alle attività della Compagnia e del Conglomerato.

In particolare, il processo di gestione dei potenziali conflitti di interesse può essere articolato secondo particolari misure tecniche rivolto alla minimizzazione e successiva eliminazione dei potenziali conflitti di interesse in ambito distributivo, di *governance* ed infragruppo.

La struttura organizzativa ed operativa è stata adottata avendo quale riferimento misure generali e specifiche per la gestione dei conflitti di interesse, che sono di seguito illustrate.

5.2.1 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 linee di *business* e le diverse società del Conglomerato, adottando specifiche misure volte ad impedire un'indebita circolazione di informazioni confidenziali tra i soggetti rilevanti 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 in conflitto di interesse sono sottoposti gerarchicamente e riferiscono della propria attività a Responsabili distinti, ferma la responsabilità ultima del vertice della Compagnia e delle Funzioni Aziendali di Controllo (Risk Management, Funzione Attuariale, Compliance e Antiriciclaggio e Internal Audit) sulle attività svolte nel loro complesso. Ogni area di attività della Compagnia è, infatti, assegnata ad un Responsabile diverso che riferisce direttamente al vertice della Compagnia.

5.2.2 MISURE SPECIFICHE ADOTTATE PER PREVENIRE E GESTIRE I POTENZIALI CONFLITTI DI INTERESSE NELLA DISTRIBUZIONE DI PRODOTTI

- Retribuzioni indipendenti

Nella definizione delle politiche retributive sono vigenti 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 frazionata nel tempo e legata al rispetto, nel continuo, delle regole definite dalla Compagnia.

- Codice Etico

La Compagnia, come declinato all'interno del Codice Etico, 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 Società;
- 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 consiglino a 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 con una finalità diversa dalla semplice attività di investimento del patrimonio personale ovvero che possa 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.

- Informazioni Privilegiate

La Compagnia ha adottato, secondo la vigente normativa applicabile, procedure per il trattamento e la diffusione delle Informazioni Privilegiate al fine di costituire una forma di tutela del mercato e degli investitori assicurando una adeguata informativa circa i fatti e i dati aziendali, impedendo che, alcuni soggetti in possesso di tali informazioni, se ne avvalgano prima che vengano opportunamente divulgate per trarne un indebito vantaggio.

- Processo di approvazione dei prodotti

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 dei bisogni e delle esigenze della clientela ed in coerenza con le strategie e gli obiettivi aziendali.

- Limiti di investimento

La Compagnia ha previsto dei limiti quantitativi per le attività e per le esposizioni volti al raggiungimento degli obiettivi sul livello di sicurezza, qualità, liquidità e redditività e disponibilità per l'intero portafoglio di attività, coerentemente con le politiche di gestione del rischio definite dalla Compagnia stessa all'interno del *Risk Appetite Framework*, disciplinati fra l'altro all'interno della Politica degli investimenti.

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

Il processo gestione dei conflitti di interesse di *governance* e funzioni aziendali è articolato secondo i seguenti punti:

- mappatura/identificazione della struttura organizzativa e del modello distributivo esistente rivolto all'identificazione della corretta separatezza delle funzioni in ottica di individuazione eliminazione di conflitti di interesse;
- mappatura/identificazione delle eventuali operazioni consiliari verso società in cui i medesimi amministratori sono portatori di interessi e relativa valutazione della eventuale congruità delle operazioni in ottica di eliminazione di conflitti di interesse;
- mappatura/identificazione delle eventuali cariche incompatibili con il divieto *interlocking* in ottica di eliminazione di conflitti di interesse;
- i Consiglieri di Amministrazione, i Sindaci, i responsabili di funzione, nonché i dirigenti della Compagnia sono tenuti ad astenersi da qualsiasi attività che possa essere ritenuta, anche potenzialmente, in conflitto con gli interessi della Compagnia.

Per la gestione della situazione in cui gli amministratori sono chiamati a decidere su operazioni per conto della Società per i quali sono in conflitto, la Compagnia ha adottato un Modello di Organizzazione Gestione e Controllo, ex D.Lgs. 231/01, per effetto del quale è previsto 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 verificano che le delibere assunte dal Consiglio di Amministrazione siano puntualmente e correttamente eseguite attenendosi a quanto previsto anche in tal senso dal Codice Etico.

La Società, 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 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.

Inoltre, la Società 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.

E' 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.

5.2.4 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.

5.3 EVENTUALE INFORMATIVA ALLA CLIENTELA SUI CONFLITTI DI INTERESSE

Nell'offerta e nella esecuzione dei contratti di assicurazione, previdenziali e di investimento assicurativo la Compagnia deve evitare di effettuare operazioni in cui hanno direttamente o indirettamente un interesse in conflitto, anche derivante da rapporti di gruppo o da rapporti di affari propri o di società del Conglomerato. Qualora il conflitto non risulti evitabile la Compagnia deve comunque operare in modo da non recare pregiudizio agli interessi del cliente. In ogni caso la Compagnia deve, in funzione della tipologia dei contratti offerti:

- effettuare operazioni nell'interesse del cliente alle migliori condizioni possibili con riferimento al momento, alla dimensione e alla natura delle operazioni stesse;
- operare al fine di contenere i costi a carico del cliente ed ottenere il miglior risultato possibile, anche in relazione agli obiettivi assicurativi;
- astenersi dall'effettuare operazioni con frequenza non necessaria per la realizzazione degli obiettivi assicurativi e previdenziali;
- astenersi da ogni comportamento che possa avvantaggiare una gestione separata o un fondo interno a danno di un altro;
- svolgere una gestione indipendente, sana e prudente finalizzata ad adottare misure idonee a salvaguardare i diritti del cliente sui beni affidati.

Nel caso in cui le misure adottate non siano ritenute sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che il rischio di nuocere agli interessi dei clienti sia evitato, il distributore 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 adottate per mitigare tali rischi, affinché essi, 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.

5.4 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 si è chiuso il collocamento di un prodotto);
- viene a cessare l'interesse che ha causato il conflitto;
- sono state adottate idonee misure organizzative in grado di gestire adeguatamente il conflitto.

5.5 ISTITUZIONE DEL REGISTRO DEI CONFLITTI DI INTERESSE E MONITORAGGIO

La Compagnia ha istituito ed aggiorna regolarmente un apposito registro all'interno del quale sono riportate le tipologie di attività e servizi per i quali sia sorto, o possa sorgere, un conflitto di interessi.

Inoltre, la Funzione Compliance provvede a riferire con periodicità almeno annuale al Consiglio di Amministrazione, nell'ambito delle proprie relazioni periodiche, sulle situazioni annotate nel registro per le quali sia sorto o possa sorgere un conflitto d'interesse.

Per la corretta gestione dei possibili conflitti di interesse che rischiano di ledere gravemente gli interessi di uno o più clienti, la Compagnia controlla regolarmente, almeno con cadenza annuale, l'efficacia delle misure adottate per la gestione dei conflitti di interesse, in modo da individuare, e se opportuno correggere, eventuali carenze riscontrate.

La Compagnia, inoltre, prevede opportuni meccanismi per garantire che la presente *Policy* sia nel tempo aggiornata al variare del tipo di attività e servizi forniti alla clientela, al variare delle fattispecie di conflitto di interesse ovvero di circostanze in grado di inficiare l'efficacia delle misure adottate per evitare il pregiudizio dei clienti.

In particolare, è previsto che le funzioni coinvolte in attività per conto della clientela, qualora debbano 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, o che non sia comunque gestita, comunichino senza indugio alla Funzione Compliance, e nel frattempo si astengano dall'effettuare l'operazione stessa, l'operazione e/o attività nuova o non gestita, per le valutazioni ed i provvedimenti del caso, al fine di non recare pregiudizio agli interessi dei clienti.

La Compagnia provvederà a rendere note alla clientela le modifiche rilevanti apportate alla presente politica, pubblicando i relativi aggiornamenti anche nella parte pubblica del proprio sito internet.

6 **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.

6.1 PRINCIPALE NORMATIVA ESTERNA

- 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 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 20 gennaio 2016 (IDD);
- Regolamento Delegato 2017/2359 in materia di prodotti IBIPs;
- D.Lgs. 209/2005 “Codice delle Assicurazioni Private” come da ultimo aggiornamento;
- Q&As EIOPA sui prodotti IBIPs.

6.2 PRINCIPALE NORMATIVA INTERNA

- Linee guida per lo svolgimento dell'operatività infragruppo;
- Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo ex D.Lgs 231/01;
- Politiche retributive di Mediolanum Vita S.p.A.;
- Politiche di investimento redatte dalla Compagnia ai sensi del Regolamento IVASS n.24/2016 e delibera COVIP del 10 marzo 2012.