



POLICY GENERALE DEL DISTRIBUTORE



Ultimo aggiornamento: 26/01/2023

Sommario

Premessa Introduttiva	3
Contesto normativo UE in cui viene previsto l'obbligo per gli intermediari di dotarsi di una policy distributiva.....	4
Finalità.....	5
Presidio per il controllo delle procedure di distribuzione	5
Procedure e protocolli gestionali	5
Sezione 1 - Adozione, Revisione e Diffusione della Politica.....	6
Sezione 2 - Assetto organizzativo	8
Sezione 3 - Principi e regole comportamentali	9
Sezione 4 - Procedure e protocolli gestionali.....	14
Policy del distributore in materia di governo e controllo del prodotto	14
Gestione dei Reclami	14
Policy GDPR	14
Policy sui conflitti di interesse	14
Policy Antiriciclaggio	14
Allegati tecnici:.....	15

Contesto normativo UE in cui viene previsto l'obbligo per gli intermediari di dotarsi di una policy distributiva

Per quanto riguarda i presidi relativi al POG, la normativa di riferimento è la seguente:



In ambito europeo

- 👉 IDD – Direttiva n.2016/97 UE (come modificata dalla Direttiva 2018/411 UE)
- 👉 Linee Guida preparatorie in materia di Product Oversight and Governance, di EIOPA del 18/3/2016
- 👉 Final Report on Technical Advice on possible Delegated Acts Concerning the Insurance Distribution Directive del 1/2/2017
- 👉 Regolamento Delegato n.2358/2017 UE in materia di governo e controllo del prodotto



In ambito nazionale

- 👉 Lettera al mercato IVASS del 4/9/2017
- 👉 Artt. 30-decies e 121-bis Codice delle Assicurazioni Private D.Lgs. 209/05 (aggiornato con il Decreto di attuazione della IDD nel nostro ordinamento - D.Lgs. 68/2018)
- 👉 Regolamento IVASS n. 45 del 4 Agosto 2020 in materia di governo e controllo del prodotto (c.d. POG – Product Oversight Governance)

Finalità

Le finalità del presente documento di Policy Generale del Distributore sono rivolte a:

- 👉 incrementare la qualità e il livello dell'attività di distribuzione;
- 👉 potenziare la compliance;
- 👉 monitorare le attività svolte dalla Società Axieme Srl (il Broker) per il tramite della propria struttura interna e della rete esterna di collaboratori.

La Policy Generale del Distributore descrive e regola alcuni ambiti e funzioni *core* dell'attività distributiva, quali:

- a. La missione e i valori che contraddistinguono l'attività distributiva della società di brokeraggio;
- b. Le linee guida per la strategia distributiva generale cui attenersi;
- c. La definizione del ruolo, dei compiti e delle prerogative dei responsabili dell'attività di distribuzione assicurativa;
- d. Le regole applicative dei presidi in materia di conflitti di interessi;
- e. I principi e le metodologie per la analisi dei bisogni della clientela e per la valutazione in concreto della coerenza dei prodotti proposti al singolo cliente;
- f. Le procedure in materia di POG per garantire che i prodotti assicurativi siano distribuiti ai mercati di riferimento e che la strategia distributiva in modo che essa sia allineata a quella indicata dai produttori nel processo di governo e controllo POG in relazione alla distribuzione di ogni singolo prodotto.
- g. I criteri per esercitare l'opzione di distribuzione con o senza consulenza e le modalità di prestazione della consulenza così come prevista e definita dall'art. 119 ter del Codice delle Assicurazioni Private.

Presidio per il controllo delle procedure di distribuzione

Il Consiglio di Amministrazione deve creare all'interno del proprio organigramma una funzione chiamata "Presidio", che si occupi di controllare e gestire le procedure di distribuzione dei prodotti assicurativi e ne verifichi la rispondenza alle politiche aziendali nel rispetto dei regolamenti normativi vigenti.

Con delibera del CdA datata 30/03/2021, tenuto conto del principio di proporzionalità, della dimensione della società e del fatto che si tratta di una start-up insurtech, si è identificato il Presidio nelle figure di:

- 👉 Edoardo Monaco, quale responsabile delle attività di controllo
- 👉 Stefania Civatti, quale addetta alla gestione delle procedure di distribuzione dei prodotti assicurativi

Procedure e protocolli gestionali

Devono essere stilate procedure scritte o protocolli aziendali finalizzati a disciplinare nel dettaglio: la distribuzione dei prodotti assicurativi, il controllo della propria rete, la conservazione della documentazione; la verifica circa la corretta applicazione delle normative vigenti.

Il Presidio avrà il compito di verificare costantemente che tali protocolli o procedure vengano applicati correttamente.

Sezione 1 - Adozione, Revisione e Diffusione della Politica

1.1 Adozione

Nella presente Sezione la Società Axieme Srl (Il Broker), indica la politica che il Consiglio di Amministrazione intende attuare: nella gestione dell'azienda, nell'approccio al mercato e alla clientela, nello svolgimento degli incarichi di brokeraggio assicurativo, nell'instaurazione dei rapporti di collaborazione con altri intermediari iscritti al RUI.

Gestione dell'Azienda

La nostra Società intende adottare una politica di gestione dell'azienda che rispecchi da una parte i suoi valori fondanti – iscritti anche nel nostro Codice Etico – e dall'altra una continua ricerca dell'innovazione tradotta dalla volontà di implementare modalità distributive nuove e digitali sempre nel rispetto dei nostri clienti e della normativa.

Approccio al mercato

La politica di approccio al mercato e alla clientela dovrà quindi sempre tener conto dei valori iscritti nel Codice Etico e dovrà rispecchiare la selezione di prodotti assicurativi di qualità elevata e che garantiscano agli assicurati chiarezza nell'esposizione delle caratteristiche ed estensione delle coperture.

La scelta originaria dell'adozione di una tecnologia proprietaria, in continua evoluzione, che permetta la sottoscrizione di soluzioni assicurative da remoto e in modalità digitale (quest'ultima resa se possibile ancor più essenziale a seguito della pandemia Covid-19) è il fondamento con il quale verranno scelte le partnership:

- con intermediari (selezionati in base alla loro professionalità e alla loro apertura al cambiamento e digitalizzazione)
- con compagnie (selezionate in base alla loro capacità di garantire sistemi informativi snelli ed efficaci, capaci di integrarsi con terze parti tramite webservice e API)

Approccio e rapporti con la clientela

La clientela della nostra Società è prevalentemente retail o di professionisti/commercianti. La selezione avviene sulla base della tipologia di prodotti distribuiti, che proprio per la modalità distributiva adottata dalla nostra azienda devono essere caratterizzati da una semplicità di struttura e di preventivazione. I rapporti con la clientela possono avvenire:

- direttamente: tramite il nostro team di consulenti (account) che fornisce assistenza ai clienti ovvero partner esterni che ci forniscono servizi – pur lavorando a stretto contatto con noi in un'ottica di continuità aziendale – di assistenza alla clientela (ad es. assistenza in caso di sinistro)
- tramite collaboratori: ovvero i soggetti iscritti al RUI che hanno instaurato accordi di collaborazione con la nostra società

Svolgimento degli incarichi di brokeraggio assicurativo

In un'ottica che riflette il nostro approccio al mercato, la nostra azienda ha scelto di non regolare i rapporti con i nostri clienti con un incarico "formale" di brokeraggio, tantomeno con un incarico in esclusiva. Siamo convinti che la qualità del nostro servizio e la trasparenza del nostro operato siano il nostro miglior biglietto da visita e su di essi si debba basare la scelta dei nostri clienti. In un mondo aperto e digitale, in cui il confronto tra le diverse realtà operanti sul mercato è immediato, abbiamo deciso di dare ai clienti la totale libertà di scegliere se affidarsi a noi, se richiedere o rinunciare alla nostra consulenza, se rinnovare di anno in anno la loro stima nella nostra azienda e così via.

Rapporti di collaborazione

I vari rapporti di collaborazione con gli altri intermediari assicurativi iscritti in sezione A/B ed E del RUI sono formalizzati come richiesto dall'art. 42 del Regolamento IVASS n. 40/2018 ed è previsto che tali rapporti siano

progressivamente allineati alle disposizioni normative, così da garantire:

- La disclosure relativa alla remunerazione percepita dai singoli intermediari e le informazioni relative ai costi e agli oneri di gestione connessi all'attività di distribuzione, ciò al fine di fornire una completa informativa sia al cliente che alle imprese, secondo quanto previsto dalla normativa;
- Il rispetto delle disposizioni regolamentari dettate in materia di requisiti di governo e controllo dei prodotti assicurativi (POG);
- L'aggiornamento dell'informativa precontrattuale in relazione al fatto che l'attività è svolta in collaborazione tra più intermediari, (l'identità, la sezione di appartenenza, il ruolo svolto dai medesimi, la forma di collaborazione adottata, l'eventuale responsabilità solidale).

1.2 Revisione

I vari aspetti inerenti alla gestione della Policy Generale del Distributore e della relativa Compliance devono essere riesaminati ed aggiornati periodicamente.

La revisione della politica assunta avverrà con cadenza annuale tramite revisione periodica programmata nel corso di un incontro tra i componenti del Presidio. Questi ultimi analizzeranno i suoi contenuti confrontandoli con l'andamento della distribuzione effettiva.

Il Presidio potrà tuttavia proporre interventi straordinari o modifiche in base alle risultanze emerse dal mercato, dai collaboratori, dai partner o da altri stakeholders.

I Meccanismi di Distribuzione, che sono finalizzati ad ottenere dalle imprese e dai produttori in genere le informazioni relative al prodotto, saranno soggetti a revisione annuale (o comunque coincidente con il periodo immediatamente precedente il lancio di un nuovo prodotto) al fine di:

- ☞ comprendere le caratteristiche e il mercato di riferimento dei singoli prodotti;
- ☞ verificare che il prodotto venga collocato al corretto target di clientela nel rispetto delle indicazioni fornite dai soggetti che hanno prodotto la specifica polizza;
- ☞ valutare e gestire situazioni di conflitti di interesse.

1.3 Diffusione

Il documento di Policy Generale del Distributore è disponibile a tutti gli stakeholders della nostra Società e pubblicato sul nostro sito internet.

Il documento viene comunque diffuso tramite comunicazione email dedicata all'interno della struttura aziendale e alla rete dei collaboratori esterni, sia in concomitanza con la sua pubblicazione che in occasione di sue eventuali revisioni o aggiornamenti.

Sezione 3 - Principi e regole comportamentali

La Sezione è dedicata ad illustrare quali sono i principi e le linee guida fondamentali che ispirano e caratterizzano l'agire della Società Axieme Srl (Il Broker), della sua dirigenza e del relativo personale, nello svolgimento dell'attività distributiva.

Missione e valori dell'attività distributiva del Broker

Nata come prima Social Insurance d'Italia, Axieme ha da sempre avuto la missione di portare maggiore equità nel settore assicurativo, riducendo le frodi assicurative e il moral hazard. Le informazioni e indicazioni prospettiche contenute nel White Paper e nel Codice Etico della società enunciano chiaramente questa visione. Il compito degli intermediari di osservare una serie di obblighi di natura informativa, finalizzati a facilitare una scelta consapevole da parte dei clienti e dei contraenti, non fa null'altro che inserirsi all'interno di una visione aziendale più ampia e coerente con questi fini.

Per tale motivo tutta la documentazione predisposta dalla nostra Società è necessaria a:

- ✚ informare il cliente in merito alle regole e alla natura del rapporto che andrà a instaurare;
- ✚ descrivere - nella fase cosiddetta pre-contrattuale - i propri obblighi di comportamento.

Tramite la nostra attività di assistenza/consulenza proponiamo ai clienti soluzioni assicurative che tengono conto sia delle caratteristiche tecniche e qualitative dei prodotti che delle consistenze economiche degli stessi.

Al fine di perseguire quanto sopra la Policy Generale del Distributore elenca nel dettaglio gli obblighi di comportamento utili a:

- ✚ offrire contratti adeguati alle esigenze assicurative della clientela, ciò avviene tramite
 - percorsi guidati che all'interno della piattaforma indirizzano il cliente alla scelta del prodotto e alla preventivazione;
 - canali di contatto (telefono, Whatsapp, email) a disposizione in chiaro sulla piattaforma per entrare in contatto con i nostri consulenti;
- ✚ acquisire ogni formazione utile al riguardo, tramite
 - l'assistenza fornita dai nostri consulenti e la valutazione delle esigenze dei clienti condotta da questi ultimi
 - strumenti di "check-up" assicurativo digitalizzati che richiedono la raccolta di informazioni necessarie alla valutazione
- ✚ informare il cliente che il rifiuto di fornire le informazioni richieste può pregiudicare la possibilità d'individuare il contratto più adeguato alle proprie esigenze;
- ✚ illustrare alla clientela in modo corretto gli elementi essenziali del contratto tramite;
 - chiara esposizione degli elementi salienti (franchigie, scoperti ecc.) all'interno di modali, pop-up e riquadri disponibili sulla piattaforma in sede di preventivazione
 - video-tutorial che spiegano gli elementi principali che caratterizzano una determinata copertura assicurativa
- ✚ consegnare la documentazione pre-contrattuale e contrattuale (questo in particolare tramite l'invio di messaggi di posta elettronica che ne permettono l'archiviazione e la successiva consultazione libera da parte del cliente);
- ✚ illustrare i diversi mezzi di pagamento del premio, resi disponibili sulla piattaforma e nell'area riservata del cliente (c.d. home insurance) con le principali modalità digitali (carta di credito, ApplePay, GooglePay, bonifico ecc.), non essendo previsti i pagamenti tramite contante o assegni.

Inoltre, è utile elencare le informazioni che la nostra Società deve comunicare al cliente/contraente prima della sottoscrizione della proposta e che riguardano:

- 👉 le proprie informazioni societarie e istituzionali;
- 👉 le informazioni relative a potenziali situazioni di conflitto d'interesse;
- 👉 le informazioni che si riferiscono al contratto assicurativo proposto;
- 👉 le informazioni relative agli strumenti di tutela del cliente.

Linee guida per la strategia distributiva

Da sempre vicini ai nostri assicurati proprio per la visione trasparente e innovativa che ci porta a riconoscere il Giveback, Axieme è improntata ad una selezione accurata dei prodotti assicurativi, che possano soddisfare le esigenze di una clientela previdente e lungimirante, dalla vocazione digitale. Le linee guida per la strategia distributiva riassumono tali concetti, che poniamo alla base della nostra attività di intermediazione e che pertanto tutte le risorse dedicate all'attività commerciale e tecnica dovranno tenere conto.

- 👉 le informazioni da fornire al cliente devono essere chiare, corrette ed esaustive;
- 👉 la valutazione delle esigenze assicurative del singolo cliente deve essere reale e basata su un'analisi oggettiva (partendo tuttavia dal presupposto che il cliente fornisca tutte le informazioni utili a permettere tale analisi, e che le suddette informazioni siano veritiere);
- 👉 l'attività di assistenza/consulenza professionale deve corrispondere ad una corretta analisi del prodotto che si intende offrire al cliente stesso;
- 👉 i rapporti con le Compagnie/Agenzie/altri Intermediari devono essere chiari e disciplinati da formali accordi di collaborazione.

Ruoli, compiti e prerogative dei Responsabili dell'attività

Il Responsabile dell'attività di distribuzione è il co-fondatore della società e amministratore delegato. Per la caratteristica tipologia della società (start-up), il suo ruolo è molto trasversale e va dalla gestione dei rapporti con le imprese alla selezione dei prodotti assicurativi da distribuire;

Conflitti di interesse

I conflitti di interesse vengono soppesati e gestiti con particolare attenzione dal Presidio e, laddove richiesto, dal Consiglio di Amministrazione, che ne valuta effettiva presenza e/o possibilità di verificarsi. Allo stato attuale, non essendo la società partecipata in modo rilevante da alcuna impresa assicurativa, non si rileva alcun rischio rilevante in tal senso né la possibilità di operazioni che incidano negativamente sugli interessi dei contraenti.

La nostra Società deve:

- 👉 operare con equità, onestà, professionalità, correttezza e trasparenza nel miglior interesse dei contraenti;
- 👉 proporre contratti e suggerire modifiche contrattuali o altre operazioni nell'interesse del contraente alle migliori condizioni possibili con riferimento al momento, alla dimensione e alla natura dei contratti e delle operazioni stesse;
- 👉 operare al fine di contenere i costi a carico del contraente e ottenere il miglior risultato possibile in relazione alle richieste ed esigenze assicurative;
- 👉 astenersi dal proporre variazioni contrattuali e dal suggerire operazioni con frequenza non necessaria alla realizzazione delle richieste ed esigenze assicurative e da ogni comportamento che possa avvantaggiare alcuni clienti a danno di altri.

In ogni caso la nostra Società deve evitare di:

- 👉 assumere, direttamente o indirettamente, la contemporanea qualifica di beneficiario o di vincolatario delle prestazioni assicurative e quella di distributore;

- ✚ adottare pratiche in materia di compensi o obiettivi di vendita, che potrebbero incentivare la propria rete distributiva a raccomandare ai contraenti un particolare prodotto assicurativo, laddove quest'ultimo sia in contrasto al dovere di agire nel miglior interesse del contraente.

L'intermediario è tenuto a dotarsi di procedure e misure organizzative ed amministrative volte a:

- ✚ identificare i conflitti di interessi che potrebbero generarsi nei rapporti col cliente;
- ✚ evitare un pregiudizio in danno del cliente, a tal scopo adottando i mezzi di mitigazione più idonei ed efficaci.

La nostra Società deve adottare specifiche regole volte ad assicurare che gli organi dirigenziali, i dipendenti nonché i collaboratori:

- ✚ informino i propri referenti di situazioni o di attività nelle quali potrebbero essere titolari di interessi in conflitto;
- ✚ non compiano operazioni nelle quali abbiano un interesse personale in conflitto con quello del cliente;
- ✚ 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.

Nel caso in cui le misure organizzative adottate non fossero sufficienti per assicurare che sia evitato il rischio di un pregiudizio per gli interessi del cliente, la nostra Società deve informare chiaramente i clienti, prima di agire per loro conto, di eventuali situazioni di conflitti di interessi, affinché i clienti, muniti delle necessarie informazioni, possano prendere una decisione informata in ordine all'opportunità di stipulare o meno un determinato contratto assicurativo, tenuto conto dei conflitti esistenti.

Bisogni della clientela e valutazione dei prodotti

Per garantire l'analisi dei bisogni della clientela e valutare la coerenza dei prodotti proposti al cliente abbiamo strutturato dei percorsi guidati all'interno della nostra piattaforma informatica. Tali percorsi, tramite una sequenza di domande, guidano l'utente verso una soluzione piuttosto che un'altra, definendo eventualmente (laddove il cliente rientri nel target market negativo effettivo) percorsi che lo invitano a non sottoscrivere un determinato prodotto. Tale metodologia è coadiuvata dalla possibilità di eseguire dei cosiddetti "check-up" rispondendo ad una serie di domande sulla situazione personale, lavorativa e familiare, che guideranno l'utente all'individuazione delle aree in cui necessita di coperture.

Tutto quanto sopra esposto, è sempre affiancato dalla possibilità di richiedere una consulenza sia ai nostri account che ai collaboratori che lavorano con la nostra società, che saranno in grado di guidare in modo ancora più personalizzato il cliente alla valutazione delle sue esigenze e dei prodotti adeguati a rispondere ai suoi bisogni.

Obblighi in materia di POG

Il distributore deve conoscere i prodotti distribuiti, valutarne la compatibilità con le esigenze e le richieste del cliente, distribuire il prodotto ai clienti rientranti nel mercato di riferimento individuato dal produttore e solo nell'interesse del cliente.

Al fine di adempiere tali obblighi, la nostra Società deve:

- i) individuare la struttura responsabile della distribuzione che deputata alla definizione, attuazione e revisione dei meccanismi distributivi del prodotto (Presidio);
- ii) Adottare i Meccanismi di distribuzione finalizzati ad
 - ottenere dal Produttore le informazioni relative al target market e la

- strategia distributiva;
- individuare il mercato di riferimento effettivo analizzando le caratteristiche del mercato di riferimento negativo e comunicare al produttore l'esito delle verifiche prima della immissione del prodotto nel mercato;
 - verificare la compatibilità della propria strategia distributiva con il mercato di riferimento e con la strategia distributiva del produttore;
 - collocare il prodotto nel mercato di riferimento individuato dal Produttore e non nel mercato di riferimento negativo, verificare la coerenza del prodotto alle esigenze e bisogni del cliente; e controllare che la rete/sottorete rispettino i meccanismi distributivi, il target market e le strategie distributive fissate;
 - garantire che eventuali vendite al di fuori del mercato di riferimento siano effettuate alle condizioni previste dalla normativa in materia;
 - revisionare periodicamente i meccanismi distributivi e la compatibilità del prodotto con il mercato di riferimento e modificarli, se del caso. la strategia distributiva;
 - informare il produttore dei disallineamenti del prodotto rispetto all'interesse del mercato di riferimento (vendite al di fuori del mercato di riferimento, ovvero di circostanze pregiudizievoli per il cliente);
 - conservare la documentazione relativa alle azioni intraprese in attuazione POG nonché agli scambi delle informazioni con il produttore.
- iii) predisporre procedure idonee a garantire i flussi delle informazioni relative al POG:
- le informazioni sul prodotto dal produttore al distributore e alla rete/sottorete di quest'ultimo;
 - le informazioni sulle vendite dalla rete/sottorete al distributore;
 - la reportistica periodica sui dati rilevanti ai fini del POG dal distributore al produttore;
- iv) curare la stipula degli accordi con le imprese aventi ad oggetto contenuti e modalità dello scambio delle informazioni relative al prodotto;
- v) assicurare che gli obblighi gravanti sul distributore vengano assolti da ogni addetto interno, esterno e dal personale incaricato degli intermediari con cui il distributore ha accordi di collaborazione orizzontale.

Obblighi del Manufacturer de facto

Ai sensi dell'art. 3 Reg. UE 2358/17 l'intermediario assicurativo è considerato soggetto che realizza prodotti assicurativi quando svolge un ruolo decisionale nella progettazione e nello sviluppo di un prodotto assicurativo per il mercato, laddove determini in modo autonomo le caratteristiche essenziali e gli elementi principali di un prodotto assicurativo, compresa la relativa copertura, le tariffe, i costi, il mercato di riferimento, i diritti di risarcimento e di garanzia, che non sono sostanzialmente modificati dall'impresa di assicurazione che fornisce la copertura per il prodotto assicurativo.

La mera personalizzazione e l'adeguamento dei prodotti assicurativi esistenti nell'ambito delle attività di distribuzione assicurativa per i clienti individuati, nonché la progettazione di contratti su misura sulla base delle richieste di un singolo cliente, non integrano la realizzazione di prodotti assicurativi.

Qualora il Presidio ravvisi l'ipotesi di sussistenza della qualifica di "Manufacturer de Facto" per specifici prodotti, il Broker, e per esso il Presidio, promuoverà un accordo con la Compagnia che immette il prodotto sul mercato, in cui verranno evidenziati:

- 👉 I rispettivi ruoli assunti nella reciproca collaborazione nel processo di realizzazione del prodotto;
- 👉 le misure ed i presidi necessari per la creazione e predisposizione del prodotto assicurativo che si intende distribuire;

- ☞ I criteri utilizzati per individuare il target market;
- ☞ I rispettivi ruoli nel processo di approvazione del prodotto;
- ☞ Il set informativo necessario alla distribuzione;
- ☞ Le misure ed i presidi che il Manufacturer de facto deve adottare nei confronti dei collaboratori e della propria rete;
- ☞ I tempi ed i criteri da fissare per il monitoraggio e l'eventuale revisione della politica di distribuzione.

In tal caso, il Presidio avrà l'obbligo di adottare le procedure previste dalla normativa al fine dello svolgimento da parte del Broker del ruolo assunto in virtù dell'accordo con la Compagnia.

Tali procedure formeranno la Policy del Manufacturer de Facto.

Sezione 4 - Procedure e protocolli gestionali

Policy del distributore in materia di governo e controllo del prodotto

Si rimanda all'apposito documento reso disponibile sul nostro sito web.

Gestione dei Reclami

Si rimanda all'apposito documento reso disponibile sul nostro sito web.

Policy GDPR

Si rimanda all'apposita Policy resa disponibile sul nostro sito web.

Policy sui conflitti di interesse

Il Presidio effettua una valutazione, ogniqualvolta la nostra Società desidera proporre/distribuire un nuovo prodotto, su:

- Caratteristiche della compagnia assicurativa (Produttore)
- Caratteristiche del prodotto (in termini di coperture, prezzo, limiti ecc.)

Nell'effettuare tale valutazione il Presidio tiene sempre in considerazione se con il Produttore in questione esistano conflitti di interesse, sia di tipo commerciale che di tipo societario (anche se in quest'ultimo caso, non essendo la nostra Società all'ora attuale partecipata né direttamente né indirettamente da compagnie assicurative questo elemento è decisamente poco probabile).

Infine, il Presidio valuta se sul prodotto specifico il Produttore inserisca e/o proponga meccanismi di remunerazione che possano in qualche modo pregiudicare la nostra capacità di valutazione indipendente e, in qualche modo, "pilotare" la nostra consulenza nei confronti del cliente.

Laddove il Presidio ravveda qualche rischio in tal senso, riferisce al Consiglio di Amministrazione per la valutazione finale.

Policy Antiriciclaggio

In linea con quanto previsto all'art. 55 del Regolamento IVASS 44/2019, la nostra Società procede ad un'adeguata verifica della clientela.

In tal senso, infatti, acquisiamo tutte le informazioni e la documentazione richieste dall'impresa ai fini della valutazione del rischio associato al cliente.

Nel caso in cui il cliente, valutato il prodotto e il preventivo, desiderasse procedere alla sottoscrizione del contratto, prima dell'emissione della polizza la nostra Società procede alla richiesta dei documenti d'identità del cliente. Tali documenti vengono conservati in formato elettronico e, laddove necessario, vengono messi a disposizione delle imprese (Produttori), dati e informazioni acquisiti per l'adempimento degli obblighi di adeguata verifica della clientela.

Nel corso del rapporto, inoltre, monitoriamo il comportamento del cliente – anche tramite analisi del suo rating, elaborato con un algoritmo proprietario – dando notizia del comportamento tenuto dal cliente alla rispettiva impresa (Produttore) in sede di apertura sinistro e/o liquidazione della prestazione.

È da segnalare, infine, che la nostra Società non accetta pagamenti tramite contanti o assegni, ma solo ed unicamente tramite mezzi di pagamento elettronici.

Allegati tecnici:

- 👉 Scheda valutazione coerenza del prodotto
- 👉 Scheda profilatura cliente
- 👉 Allegato 3
- 👉 Allegato 4
- 👉 Allegato 4Ter

Scheda valutazione coerenza prodotto

QUESTIONARIO DI VALUTAZIONE DELLA COERENZA DELLE RICHIESTE ED ESIGENZE DEL CLIENTE

Gentile Cliente, il presente questionario ha lo scopo di acquisire, nel suo interesse, informazioni necessarie a valutare le sue richieste ed esigenze assicurative e l'adeguatezza del contratto che intende sottoscrivere.

La informiamo che ai sensi del regolamento IVASS 40/2018 il rifiuto di fornire le informazioni richieste ci impedirà di valutare le sue effettive esigenze e quindi non permetterà la sottoscrizione del contratto assicurativo.

Le informazioni raccolte nel presente questionario, nonché ogni altra informazione personale fornita in relazione alla copertura assicurativa, saranno utilizzate da Axieme srl in conformità con l'informativa sulla privacy disponibile all'indirizzo <https://axieme.com/privacy> e/o su richiesta.

INFORMAZIONI RELATIVE AL CLIENTE E PROFILO PERSONALE

Nome e Cognome: _____ **Codice Fiscale:** _____
Sesso: _____ **Data di nascita:** _____ **Luogo di nascita:** _____
Residenza: _____

Qual è il tuo stato di famiglia?

Hai figli minorenni?

Sei proprietario intestatario di una casa?

Sei il conduttore di una casa in affitto?

Occupazione:

Reddito annuo lordo:

ASPETTATIVE, ESIGENZE, INFORMAZIONI SU BENI/SOGGETTI DA TUTELARE E STATO ASSICURATIVO

Chi/Cosa senti l'esigenza di tutelare?

Beni di proprietà

La mia salute o quella della mia famiglia per eventuali malattie/patologie

La mia famiglia da eventi imprevisti che potrebbero metterla in difficoltà (es. danni causati a terzi o premorienza)

Eventuali infortuni o eventi invalidanti che mi impedirebbero l'integrità fisica

La mia attività lavorativa

I miei veicoli/mezzi di trasporto

Eventuali contenziosi Legali

I miei animali domestici

La mia vita

Pensione futura

A quali garanzie sei interessato?

Hai attualmente una polizza attiva che ti tutela per i medesimi rischi?

Sei già stato assicurato in passato con una polizza con le medesime caratteristiche?

La polizza deve soddisfare obblighi di legge?

L'eventuale presenza, nel contratto di assicurazione, di periodi di carenza, limitazioni ed esclusioni della garanzia assicurativa, diritti di rivalsa dell'assicuratore, periodi massimi di erogazione delle prestazioni, franchigie, scoperti e massimali, rende comunque il contratto coerente alle tue aspettative?

Anche tenendo in considerazione il tuo attuale stato di salute, sei consapevole del fatto che, al fine di escludere eventuali preesistenze, possono essere previste – in caso di polizze malattia e/o infortuni – delle esclusioni e/o un periodo di carenza successivo alla stipula (durante il quale il sinistro non è liquidabile)?

Che orizzonte temporale desideri coprire con le garanzie offerte dal contratto assicurativo?

Breve (< 1 anno)

Annuale senza tacito rinnovo

Annuale con tacito rinnovo, salvo disdetta

Medio (2-5 anni)

Lungo (oltre 5 anni)

Qual è la tua capacità finanziaria ai fini della sottoscrizione della polizza assicurativa oggetto della tua esigenza?

Con quale periodicità vorresti pagare il premio?

Annuale

Semestrale

Mensile

Altro _____

PRODOTTO INDIVIDUATO/OFFERTO:

A seguito dell'indagine relativa alle esigenze del cliente, tenuto conto delle informazioni fornite dal cliente stesso, si ritiene che il prodotto adeguato alle esigenze espresse sia il seguente:

Compagnia:

Prodotto/Polizza:

Scheda profilatura cliente

TAG	DOMANDA	OPZIONI RISPOSTA
SESSO	Sei maschio o femmina	Maschio Femmina
ETA'	Quanti anni hai? / Quando sei nato	18-29 30-35 36-45 46-55 56-65 over 65
REGIONE	Dove vivi (in quale regione)	Elenco Regioni
FAMIGLIA	Situazione familiare	Coniugato(a) Convivente Separat/Divorziato(a) Single (celibe/nubile) Vedovo(a)
FIGLI MIN	Hai figli minorenni?	Nessuno 1 2 3 più di 3
FIGLI MAGG	Hai figli maggiorenni?	Nessuno 1 2 3 più di 3
LAVORO	Situazione lavorativa/occupazione	Dipendente privato Dipendente pubblico Autonomo/Professionista Commerciante/Artigiano Imprenditore Studente Pensionato Disoccupato Altro
PORTATORI REDDITO	Chi sono i portatori di reddito in casa?	Solo io Solo il mio coniuge/convivente Io e il mio coniuge/convivente Io e mio figlio/a Io, il mio coniuge/convivente e mio figlio/a Io e i miei figli Io, il mio coniuge/convivente e i miei figli
	<i>In base alla risposta si aprono una o più delle seguenti opzioni:</i>	
REDDITO	Tuo reddito annuo lordo	fino a 25.000€
	Reddito annuo lordo del tuo coniuge/convivente	da 25.000€ a 50.000€
	Reddito annuo lordo del tuo primo figlio	da 50.000€ a 100.000€
	Reddito annuo lordo del tuo secondo figlio	oltre 100.000€ Preferisco non rispondere
PROPRIETA'	La casa in cui abiti è di proprietà o in affitto?	Proprietà Affitto
ANIMALI	Possiedi un animale domestico?	No Sì un cane Sì un gatto Più di uno Questa casa è uno zoo :-)
SPORT	Pratichi uno sport?	Sì, ginnastica/aerobica/fitness Sì, calcio Sì, sport acquatici Sì, altro (sport non estremi) Sì, altro (sport estremi) No

VIAGGI	Viaggi di piacere?	Meno di 1 all'anno 2 o 3 all'anno Più di tre all'anno
FINANZIAMENTI	Hai in corso un mutuo o un finanziamento?	No Sì, per un importo inferiore a 50.000€ Sì, per un importo tra 50.000€ e 100.000€ Sì, per un importo tra 100.000€ e 200.000€ Sì, per un importo oltre 200.000€
MEZZI	Possiedi qualcuno di questi mezzi?	Auto Moto/Scooter Barca/Gommone Monopattino elettrico/E-bike
POLIZZE ESISTENTI	Possiedi già delle polizze assicurative?	Sì No
	<i>In caso di risposta affermativa, si apre un elenco di prodotti.</i>	
PREOCCUPAZIONI	Cosa ti preoccupa di più/Cosa senti il bisogno di tutelare?	Beni di proprietà La mia salute o quella della mia famiglia per eventuali malattie/patologie La mia famiglia da eventi imprevisti che potrebbero metterla in difficoltà (es. danni causati a terzi o premorienza) Eventuali infortuni o eventi invalidanti che mi impedirebbero l'integrità fisica La mia attività lavorativa I miei veicoli/mezzi di trasporto Eventuali contenziosi Legali I miei animali domestici La mia vita Pensione futura