



**PROCEDURA IN MATERIA DI GOVERNO E
CONTROLLO DEI PRODOTTI ASSICURATIVI
(POG)**

IL PRESENTE DOCUMENTO CONTENENTE I CRITERI PER LA DEFINIZIONE DEI MECCANISMI E PRESIDI DI DISTRIBUZIONE ADOTTATI DELLA VIRAS IN MATERIA DI GOVERNO E CONTROLLO DEI PRODOTTI ASSICURATIVI.

AI SENSI DELL'ART. 121-BIS DEL D. LGS. 209/2005 NONCHÉ DELL'ART. 10 DEL
REGOLAMENTO DELEGATO UE N. 2358/20

1 INTRODUZIONE, QUADRO NORMATIVO E DI RIFERIMENTO

La Direttiva (UE) 2016/97 sulla distribuzione assicurativa (c.d. **Direttiva IDD**) ed i relativi provvedimenti di attuazione, come di seguito riportati hanno introdotto nell'ordinamento italiano obblighi specifici in materia di governo e controllo dei prodotti assicurativi (c.d. **POG – Product Oversight & Governance**), sia con riferimento alle imprese di assicurazione (in qualità di "Produttori") che in capo agli intermediari (in qualità di "Distributori").

Nel presente documento sono descritti in sintesi i meccanismi di distribuzione e le misure e le procedure interne adottate dalla VIRAS, sulla base delle proprie caratteristiche, dimensioni e operatività (c.d. principio di proporzionalità), in materia di governo e controllo dei prodotti assicurativi per adempiere agli obblighi in materia di **POG**.

La Procedura è applicata dalla VIRAS che svolge attività di distribuzione ed è destinata a tutto il personale della Società, compresi dipendenti, collaboratori e manager con l'obiettivo di ottenere dalle Compagnie di Assicurazioni tutte le informazioni appropriate sulle principali caratteristiche del prodotto assicurativo che si intende offrire ai clienti.

Nello specifico le informazioni riguardano il processo di approvazione del prodotto assicurativo, il mercato di riferimento, i rischi e i costi, anche impliciti, e la strategia distributiva (inclusa ogni circostanza che possa causare un conflitto di interesse a danno del cliente), nonché ogni altra informazione utile a individuare i clienti per i quali il prodotto è stato ideato e/o i gruppi di clienti per i quali il prodotto risulti generalmente non compatibile.

La Procedura si applica unicamente ai nuovi prodotti o ai prodotti sostanzialmente modificati successivamente alla sua data di entrata in vigore (31 marzo 2021) ad eccezione unicamente per seguenti prodotti per i quali non trova applicazione:

- a) i prodotti assicurativi che consistono nell'assicurazione dei grandi rischi ai sensi dell'articolo 1, comma 1, lettera r), del CAP;
- b) i prodotti assicurativi c.d. "su misura" (tailor-made) progettati sulla base delle esigenze assicurative di un singolo cliente.

La presente Procedura è adottata sulla base del quadro normativo applicabile in materia di POG, come definito dalle fonti normative di seguito riportate:

- Direttiva (UE) 2016/97 del parlamento Europeo e del Consiglio del 20 gennaio 2016 sulla distribuzione assicurativa (Insurance Distribution Directive) (di seguito, la "Direttiva **IDD**");

- Regolamento Delegato (UE) 2017/2358 della Commissione del 21 settembre 2017, che integra la Direttiva IDD per quanto riguarda i requisiti in materia di governo e controllo del prodotto per le imprese di assicurazione e i distributori di prodotti assicurativi (di seguito, il “**Regolamento Delegato**”);
- Decreto Legislativo n. 209 del 9 settembre 2005, recante il Codice delle Assicurazioni Private (di seguito, il “**CAP**”);
- Regolamento IVASS n. 40 del 2 agosto 2018, recante disposizioni in materia di distribuzione assicurativa e riassicurativa ai sensi del CAP (di seguito, il “**Reg. IVASS 40/2018**”);
- Regolamento IVASS n. 45 del 4 agosto 2020, recante disposizioni in materia di requisiti di governo e controllo dei prodotti assicurativi ai sensi del CAP (di seguito, il “**Reg. IVASS 45/2020**”).

La presente Procedura deve essere inoltre letta congiuntamente alle altre policy e procedure interne della Società.

Una copia del presente documento è messa a disposizione di tutti i dipendenti e i collaboratori coinvolti nell’attività di distribuzione nonché messa a disposizione sul sito internet www.gruppoviras.com.

2 RESPONSABILE DELLA PROCEDURA

2.1 Il responsabile della presente procedura è individuato nella persona del Responsabile della Compliance.

In particolare, lo stesso è responsabile della definizione, attuazione e revisione della presente Procedura e dei meccanismi di distribuzione del prodotto, con l’obbligo, altresì, di verificare la conformità interna agli stessi assumendo di volta in volta le determinazioni del caso.

Il soggetto responsabile dell’Attività di Intermediazione del Broker, iscritto alla sezione B del RUI, dovrà vigilare e verificare che i presidi di cui alla presente Procedura vengano osservati e rispettati da tutti coloro che operano per conto del Broker.

La redazione ed aggiornamento del presente documento è in capo al Responsabile della Compliance.

2.2 La Società è tenuta a:

- a) monitorare i rischi di mancato adempimento degli obblighi in materia di POG previsti dall’articolo 121-bis del CAP, dal Capo III del Regolamento Delegato e dal Reg. IVASS45/2020;
- b) verificare, in particolare, la correttezza ed efficacia dei meccanismi distributivi;
- c) evidenziare eventuali criticità derivanti dal monitoraggio di cui alla lettera a);
- d) assicurare la completezza dei flussi informativi previsti dalla presente Procedura e dalla normativa applicabile.

3. PRINCIPI GENERALI DEL POG, AMBITO DI OPERATIVITÀ

La Direttiva IDD e quindi di conseguenza il POG, si pone l'obiettivo di aumentare la trasparenza delle operazioni sul mercato della distribuzione assicurativa attraverso il rafforzamento degli obblighi informativi e l'introduzione di un sistema generalizzato di governo e controllo del prodotto assicurativo che individua specifiche responsabilità:

- a) in capo ai Produttori (come di seguito definiti), nella fase di progettazione, realizzazione e monitoraggio dei prodotti assicurativi; e
- b) a carico Distributori (come di seguito definiti), che collocano e distribuiscono i prodotti avendo contatto diretto con il cliente.

Più in particolare, le disposizioni in materia di POG sono volte a garantire che la distribuzione dei prodotti assicurativi sia in linea con la strategia di distribuzione e il mercato di riferimento individuati di volta in volta dai Produttori, con l'obiettivo di:

- a) evitare ed attenuare pregiudizi ai clienti;
- b) supportare una gestione corretta dei conflitti di interesse;
- c) garantire che gli obiettivi, gli interessi e le caratteristiche dei clienti siano debitamente tenuti in considerazione per tutto il ciclo di vita del prodotto.

La Viras rispetta gli obblighi di cui alla presente Procedura, nonché le previsioni di cui alla normativa applicabile richiamata al paragrafo 2 che precede (in particolare, il Reg. IVASS 45/2020) in modo appropriato e proporzionato, tenendo conto del livello di complessità di ogni prodotto assicurativo e del correlato mercato di riferimento.

Le disposizioni in materia di POG prevedono obblighi differenziati a seconda se il soggetto tenuto all'adempimento delle stesse sia qualificato "Produttore" o "Distributore".

Per "Produttore" (o "soggetto che realizza prodotti assicurativi") si intende – anche ai fini delle disposizioni che seguono della presente Procedura – l'impresa di assicurazione, ovvero - l'intermediario produttore di fatto.

Infatti in base a tale normativa, a partire dal 1° ottobre 2018, le Compagnie di assicurazione (definite anche Produttori) hanno l'obbligo di elaborare e attuare un processo di approvazione per ciascun prodotto assicurativo (denominato "POG" Product Oversight and Governance) prima che esso sia commercializzato o distribuito ai clienti.

I "distributori" assicurativi quali i Broker devono essere informati in merito al processo POG di ciascuna Compagnia di Assicurazione con la quale esiste un accordo di collaborazione, in modo da essere in possesso di tutte le informazioni appropriate sulle caratteristiche di tutti i prodotti assicurativi che andranno a distribuire e poter esercitare l'attività di distribuzione nell'interesse del cliente.

I principali obblighi in capo ai destinatari del POG possono essere così schematizzati:

Obblighi del Produttore:

- **Processo di approvazione dei prodotti assicurativi:** Elaborare e attuare un processo di approvazione per ciascun prodotto assicurativo offerto;
- **Mercato di riferimento (o Target Market):** i Produttori devono fornire informazioni in merito alle categorie di cliente ai quali il prodotto può essere distribuito (Mercato di riferimento Positivo)¹ e non può essere distribuito (Mercato di riferimento Negativo). Le informazioni necessarie a delineare il Mercato di riferimento si differenziano in base alla tipologia di prodotto.
- **Distribuzione dei prodotti:** i Produttori devono adottare misure ragionevoli e procedure volte a garantire che i prodotti siano distribuiti ai clienti rientranti all'interno del mercato di riferimento individuato e non sia distribuito a clienti rientranti nel mercato di riferimento negativo. La distribuzione a clienti che non rientrano nel mercato di riferimento individuato è consentita solo nei casi richiamati al successivo paragrafo 5 – fermo restando, in ogni caso, il divieto di distribuire a clienti rientranti nel mercato di riferimento negativo;
- **Conflitti di interesse:** I Produttori devono descrivere tutte le situazioni, dallo stesso individuate, che possano causare conflitti d'interesse a discapito del cliente e garantire che la realizzazione dei prodotti assicurativi rispetti gli obblighi applicabili in materia di conflitti di interessi, anche per quanto riguarda i sistemi di remunerazione e incentivazione;
- **Test dei prodotti:** Produttori sono tenuti a testare i propri prodotti in modo appropriato, svolgendo, se del caso, anche analisi di scenario, prima di commercializzarli; essi valutano, in particolare, i costi e gli oneri da applicare al prodotto assicurativo. In caso di esito negativo dei test, i prodotti assicurativi testati non possono essere immessi sul mercato.
- **Verifiche sui distributori:** vigilare sulla corretta distribuzione del prodotto, quindi la coerenza con il mercato di riferimento;
- **Monitoraggio e revisione del prodotto;** Periodico monitoraggio e revisione del prodotto assicurativo al fine di verificare che quest'ultimo continui ad essere coerente con le esigenze, le caratteristiche e gli obiettivi del mercato;
- **Canali di distribuzione:** i Produttori sono tenuti a selezionare attentamente i canali di distribuzione adeguati al mercato di riferimento, tenendo conto delle caratteristiche particolari dei prodotti assicurativi offerti tramite detti canali. Essi sono tenuti a individuare istruzioni relative all'attività di distribuzione, nonché a fornire specifiche informazioni ai distributori – secondo quanto specificato al paragrafo 7.3 che segue – e a monitorare che i distributori agiscano in conformità agli obiettivi di cui al processo di approvazione dei prodotti assicurativi, adottando azioni correttive laddove ritengano che la distribuzione dei loro prodotti non sia conforme a detti obiettivi

Obblighi del distributore *:

- a) Esaminare e comprendere tutte le caratteristiche tecniche, giuridiche ed economiche dei prodotti, compreso il Target Market individuato dal produttore;
- b) Ricevere tutte le informazioni sul POG attuato dalle Compagnie per ciascun prodotto che sarà distribuito;
- c) Prevenire e/o ridurre il pregiudizio per i clienti.

*Il **Distributore** è qualsiasi intermediario assicurativo¹, intermediario assicurativo a titolo accessorio² od impresa di assicurazione", quando vende direttamente prodotti assicurativi è chiamato a rispettare le omogenee condizioni di accesso e di esercizio dell'attività di distribuzione ed altresì le medesime regole di comportamento.

¹ Le informazioni in merito al Mercato di riferimento si riferiscono a Tipologia di cliente, Aspettative della clientela tipo rispetto al prodotto (esigenze e obiettivi, conoscenza e esperienza, propensione e tolleranza al rischio).

¹ "intermediario assicurativo" (art. 1, c.1, lett. cc-quinquies CAP): "qualsiasi persona fisica o giuridica, diversa da un'impresa di assicurazione o riassicurazione o da un dipendente della stessa o diversa da un intermediario assicurativo a titolo accessorio, che avvii o svolga a titolo oneroso l'attività di distribuzione assicurativa".

² "intermediario assicurativo a titolo accessorio" (art. 1, c.1, lett. cc-septies CAP): "qualsiasi persona fisica o giuridica, diversa da uno dei soggetti di cui alla lettera d), comma 2, dell'articolo 109, che avvii o svolga a titolo oneroso l'attività di distribuzione assicurativa a titolo accessorio, nel rispetto delle seguenti condizioni: 1) l'attività professionale principale di detta persona fisica o giuridica è diversa dalla distribuzione assicurativa; 2) la persona fisica o giuridica distribuisce soltanto determinati prodotti assicurativi che sono complementari ad un bene o servizio; 3) i prodotti assicurativi in questione non coprono il ramo vita o la responsabilità civile, a meno che tale copertura non integri il bene od il servizio che l'intermediario fornisce come sua attività professionale principale".

³ "in caso di collaboratori aventi forma societaria, si considerano ai fini del computo delle 30 unità i relativi responsabili e addetti della società stessa, con esclusione della società come autonoma unità.

4. STRATEGIA DISTRIBUTIVA

Per ogni prodotto distribuito il Broker adotta una propria specifica strategia distributiva individuata principalmente sulla base della tipologia di prodotto offerto e del Target Market individuato dalle Compagnie. La strategia distributiva del Broker è per lo più in linea con quella consigliata dalle Compagnie al momento della prima immissione sul mercato del Prodotto e nelle fasi successive, ove la Compagnie riesaminino e modifichino la propria strategia distributiva.

La strategia distributiva è diretta a soddisfare in maniera piena e corretta gli interessi, gli obiettivi e le esigenze assicurative della clientela, tenendo in considerazione le caratteristiche di ciascun cliente e cercando di evitare pregiudizi per gli stessi.

A tal fine il Broker e/o i propri collaboratori raccoglieranno preventivamente dal Cliente le informazioni necessarie a identificarne sia le esigenze sia il Target Market cui appartiene, al fine di proporre i prodotti coerenti con tali caratteristiche; laddove si arrivasse a finalizzare una vendita di un prodotto al di fuori del Target Market individuato oppure il Cliente si rifiutasse di fornire una o più informazioni necessarie a verificare la sua collocazione, si chiederà allo stesso di firmare apposita dichiarazione contenente la specifica avvertenza che viene in tal modo pregiudicata la capacità di individuare il contratto coerente con le esigenze del contraente.

Quindi una volta acquisite le necessarie informazioni sui prodotti da distribuire il Broker, ai sensi di quanto stabilito dall'art. 10, par. 2 del Regolamento Delegato POG, nonché dall'Allegato 2 alla Lettera al mercato IVASS, definisce i propri meccanismi di distribuzione dei Prodotti.

Gli obiettivi principali di una corretta strategia distributiva da parte del Broker sono:

- a) analizzare, nel dettaglio, le eventuali cause di conflitto di interesse individuate e segnalate dal Produttore, verificando l'esistenza di ulteriori cause riconducibili a Viras;
- b) Valuta, sulla base della propria esperienza e della conoscenza maturata attraverso il contatto diretto con la clientela, se il Mercato di riferimento indicato dal Produttore è coerente con le esigenze e le richieste della stessa (Mercato di riferimento Positivo Effettivo);
- c) Valuta se esistono eventuali ulteriori categorie di clienti ai quali il prodotto non può essere distribuito in aggiunta a quelle indicate dal Produttore (Mercato di riferimento Negativo Effettivo);
- d) Definisce la strategia distributiva del prodotto in coerenza con il Mercato di riferimento Effettivo con la strategia individuata dal Produttore.

A tal fine il Broker:

1. Non adotta disposizioni in materia di compenso, obiettivi di vendita o di altro tipo, che potrebbero incentivare esso stesso o i propri dipendenti a raccomandare ai clienti un particolare prodotto assicurativo a dispetto di un altro più appropriato;
2. Laddove ravvisi la necessità di offrire un prodotto fuori dal Target Market individuato dal produttore in quanto ritenuto non idoneo al caso di specie, lo farà motivatamente e nel rispetto delle regole di comportamento verso il cliente;
3. Qualora raggiunga la consapevolezza del fatto che un prodotto non sia in linea con gli interessi, gli obiettivi e le caratteristiche del mercato di riferimento individuato o del fatto che altre circostanze legate al prodotto possano arrecare danno al Cliente, informerà prontamente il soggetto che realizza prodotti assicurativi (laddove non si tratti di singoli casi ma di un numero significativo tale da giustificare una variazione del Target Market) e, se del caso, ne chiederà deroghe in fase assuntiva (es. appendici di rettifica o precisazione nei rami DANNI) oppure modificherà la propria strategia di distribuzione per quel prodotto assicurativo;
4. Osserva le disposizioni del CAP e di IVASS in tema di conflitti di interesse, operando nell'interesse dei contraenti alle migliori condizioni possibili;
5. Fornisce al cliente prima della conclusione di qualunque contratto l'intera documentazione precontrattuale così come disciplinato dalla normativa vigente e dai regolamenti IVASS.

Qualora in seguito alle analisi svolte in merito alle richieste ed esigenze del cliente, gli addetti alla distribuzione ritengano di offrire un prodotto assicurativo ad un Cliente che non rientra nel Mercato di riferimento individuato dal Produttore, informano tempestivamente il Responsabile POG tramite e-mail cui richiedere e ricevere informazioni.

Il Responsabile POG analizza le informazioni ricevute e valuta la necessità di formulare eventuali segnalazioni al Produttore.

5. ESIGENZE DELLA CLIENTELA

In ottemperanza a quanto previsto dall'art. 119-ter del CAP e per le finalità di cui al precedente paragrafo 4, la Viras tramite i propri collaboratori e/o dipendenti, è tenuto a proporre o consigliare contratti coerenti con le richieste ed esigenze di copertura assicurativa e previdenziale del contraente o dell'assicurato. Difatti, prima di far sottoscrivere una proposta o direttamente il contratto, il Broker procederà alla ricerca e la valutazione delle richieste ed esigenze del contraente, che comprende le notizie riguardanti le caratteristiche personali ed esigenze assicurative del contraente o dell'assicurato, con specifico riferimento alle informazioni necessarie a identificare il Target Market cui appartiene.

La specificazione delle richieste ed esigenze del contraente ricavate dalle informazioni fornite sarà riportata in un apposito questionario, che, per ciascun prodotto distribuito verrà conservato dal Broker.

Infatti, fermo restando l'obbligo in capo all'intermediario che entra in contatto con il cliente di valutare le richieste e le esigenze di quest'ultimo, il Broker rispetterà i principi indicati dalla Compagnia nell'individuazione del Target Market di riferimento, anche nell'ambito degli accordi di libera collaborazione orizzontale, in quanto ricadano in tutto o in parte sul Broker stesso.

In ultima istanza, sulla base delle informazioni raccolte, il Broker, fornisce al contraente in forma chiara e comprensibile, informazioni oggettive sul prodotto assicurativo, illustrandone le caratteristiche, la durata, i costi, i limiti della copertura ed ogni altro elemento utile a consentire al contraente di assumere una decisione informata.

Il Broker conserva traccia anche delle proposte assicurative/polizze risultate non coerenti con le richieste ed esigenze del contraente, specificandone i motivi e dandone evidenza in un'apposita dichiarazione, sottoscritta dal contraente e dall'intermediario.

6. REVISIONE DEI MECCANISMI DI DISTRIBUZIONE

La Viras è tenuta a rivedere periodicamente i propri meccanismi di distribuzione del prodotto e la propria strategia distributiva per garantire che gli stessi siano sempre validi e aggiornati.

In particolare, provvederà a rivedere i propri meccanismi di distribuzione al verificarsi di uno dei seguenti eventi:

- modifiche normative rilevanti o emanazione di orientamenti/linee guida da parte delle Autorità di vigilanza;
- modifica degli accordi con le Compagnie o degli accordi di libera collaborazione che abbiano diretta incidenza sulla presente Politica POG e i meccanismi di distribuzione ivi contenuti, o modifica degli stessi POG dei prodotti;
 - modifica del Target Market per uno o più prodotti;
 - modifica della strategia distributiva da parte delle Compagnie;

I meccanismi di distribuzione sono oggetto di revisione regolare almeno annuale da parte del Broker, tenendo conto della dimensione, della portata e della complessità dei diversi prodotti interessati.

7. FLUSSI INFORMATIVI

7.1 Obblighi di informazione dei Produttori

Ai sensi della normativa applicabile, i Produttori sono tenuti a fornire al Distributore tutte le informazioni adeguate sui prodotti assicurativi, sul mercato di riferimento individuato e sulla strategia di distribuzione suggerita, compresi i dati sugli elementi e sulle caratteristiche principali dei prodotti assicurativi, sui rischi e i costi, inclusi i costi impliciti, nonché qualunque circostanza che possa causare un conflitto di interesse a discapito del cliente. Tali informazioni devono essere chiare, complete e aggiornate e devono consentire al Distributore di:

- a) comprendere i prodotti assicurativi;
- b) capire il mercato di riferimento individuato per i prodotti assicurativi;
- c) individuare qualunque cliente le cui esigenze, caratteristiche e obiettivi non siano compatibili con il prodotto assicurativo;

d) svolgere attività di distribuzione per i prodotti assicurativi in questione servendo al meglio gli interessi dei loro clienti.

7.2 Documento scritto con i Produttori

Il Distributore e il Produttore identificano tramite accordo la direzione, il contenuto, la periodicità le modalità di scambio delle informazioni relative allo svolgimento delle rispettive attività e necessarie per adempiere ai rispettivi obblighi.

L'identificazione dei flussi informativi di cui sopra deve:

- a) consentire al Distributore di conoscere il prodotto assicurativo e assicurare che la relativa distribuzione sia rivolta a clienti appartenenti al mercato di riferimento identificato in conformità alla normativa applicabile;
- b) favorire l'adempimento da parte del distributore degli obblighi in materia di meccanismi di distribuzione della presente Procedura;
- c) essere soggetta a revisione periodica;
- d) favorire l'esercizio dell'azione di vigilanza sul pieno rispetto degli obblighi in materia di POG da parte delle Autorità di vigilanza competenti.

Nell'ambito dell'accordo di cui sopra, il Distributore acquisisce dai Produttori le informazioni necessarie per comprendere e conoscere adeguatamente i prodotti che intende distribuire, al fine di garantire che gli stessi siano distribuiti conformemente alle esigenze, alle caratteristiche e agli obiettivi del mercato di riferimento individuato dal Produttore in conformità alla normativa applicabile.

Il Distributore utilizza le informazioni ottenute dai Produttori, nonché quelle relative ai propri clienti, al fine di identificare la strategia di distribuzione in relazione allo specifico prodotto assicurativo.

Le strategie di distribuzione adottate in relazione ai prodotti assicurativi offerti dal Distributore sono individuate sulla base degli accordi scritti di cui sopra.

7.3 Obbligo informativi verso il produttore

Ai fini di agevolare l'attività di monitoraggio dei prodotti a cui sono tenuti i Produttori, il Distributore trasmette su richiesta di queste le informazioni strettamente necessarie alla valutazione della rispondenza alla normativa del singolo specifico prodotto.

Il Distributore informerà in ogni caso il Produttore laddove rilevi che il/i prodotto/i non risponda/no più agli interessi, agli obiettivi e alle caratteristiche del Target Market o se emergano circostanze relative al Prodotto che aggravino il rischio di pregiudizio ai danni del cliente e/o in relazione a circostanze od elementi che, ad avviso del Broker, siano rilevanti per la corretta tutela della clientela.

7.4 Obbligo informativi verso il collaboratore

Per quanto riguarda gli accordi di libera collaborazione orizzontale sarà cura della Viras trasmettere all'Intermediario collaboratore/proponente i contenuti delle disposizioni relative alla distribuzione dello specifico prodotto distribuito. Ove ne ricorra la fattispecie, il Broker provvederà altresì a raccogliere dall'Intermediario collaboratore/proponente le informazioni necessarie ai fini dell'espletamento delle attività di monitoraggio. In altro caso, il Broker richiederà all'Intermediario collaboratore/emittente i contenuti delle disposizioni relative alla distribuzione del singolo prodotto distribuito. Il Broker si atterrà ad analoghe previsioni – in quanto applicabili al caso concreto – laddove gli obblighi predetti, nell'ambito degli accordi di collaborazione effettivamente stipulati, ricadano in tutto o in parte sul Broker stesso.

7.5 Disposizioni specifiche in caso di imprese di assicurazione europee

Nel caso in cui il Distributore distribuisca prodotti commercializzati da Produttori /imprese di assicurazione con sede legale in uno Stato membro operanti in Italia in regime di stabilimento o di libera prestazione di servizi, essa adotta tutti i presidi necessari per garantire che i prodotti assicurativi siano distribuiti in conformità alla normativa applicabile, siano conformi alle norme europee ed italiane e rispondano alle esigenze, alle caratteristiche e agli obiettivi del mercato di riferimento effettivo individuato.

8. RAPPORTI DI COLLABORAZIONE

8.1 Collaborazioni orizzontali

In caso di collaborazioni orizzontali, la Viras assicura che:

- a) le informazioni relative ai prodotti assicurativi ricevuti dal Produttore siano trasmesse dall'intermediario emittente all'intermediario proponente;
- b) le definizioni del mercato di riferimento effettivo e del mercato di riferimento negativo effettivo siano comunicate prima della relativa distribuzione:
 - i) reciprocamente, dall'intermediario emittente all'intermediario proponente (e viceversa), ciascuno con riferimento alla rispettiva clientela. In particolare in caso di collaborazione orizzontale, ciascun intermediario definisce il proprio mercato di riferimento effettivo e il proprio mercato di riferimento negativo effettivo tenuto conto della rispettiva clientela.
 - ii) dall'intermediario emittente all'impresa di assicurazione;
- c) il Produttore possa ottenere le informazioni sulla distribuzione dei prodotti assicurativi necessarie ad adempiere agli obblighi previsti dal Regolamento Delegato e dal Reg.IVASS 45/2020, con particolare riferimento alle vendite ai clienti che non appartengono al mercato di riferimento.

I profili di cui sopra devono essere riflessi e disciplinati all'interno dell'accordo di collaborazione o tramite lettera o documento separato.

8.1 Addetti all'attività di intermediazione

La Viras:

- a) provvede a fornire agli intermediari di cui al comma 2, lettera e), dell'articolo 109 del CAP le informazioni relative al mercato di riferimento e alla strategia distributiva adottata dal Produttore o dalla Società, quale soggetto che ha conferito l'incarico di collaborazione;
- b) individua le modalità di ricezione delle informazioni acquisite dagli addetti all'attività di intermediazione di cui al comma 2, lettera e), dell'articolo 109 del CAP o operanti all'interno dei locali di cui la Società si avvale;
- c) verifica che l'attività di distribuzione effettuata dagli intermediari di cui al comma 2, lettera e), dell'articolo 109 del CAP sia coerente con il mercato di riferimento e con la strategia di distribuzione adottata dal Produttore e dalla Società, quale soggetto che ha conferito l'incarico di collaborazione.

Il Broker effettua le predette attività anche quando distribuiscono i prodotti assicurativi tramite gli addetti operanti all'interno dei locali della Viras.

Ai fini di cui sopra, il Broker provvede a definire all'interno degli accordi stipulati con gli addetti all'attività di intermediazione di cui al comma 2, lettera e), dell'articolo 109 del CAP, le modalità di trasmissione delle informazioni e gli adempimenti cui detti intermediari sono tenuti con riferimento al POG.

Trovano applicazione le disposizioni di cui alla presente Procedura.

9. CONSERVAZIONE

La Viras documenta tutti i presidi e i meccanismi adottati in materia di governo e controllo del prodotto al fine di realizzare efficacemente lo scambio informativo con le Compagnie. La suddetta documentazione è conservata, nelle modalità e nei termini previsti dall'art. 67 del Regolamento IVASS n. 40/2018, fintanto che i prodotti oggetto della presente Politica POG restino in gestione nel portafoglio del Broker.