



La presente «Politica distributiva», approvata dal Consiglio di Amministrazione della Società PRIME LIFE SRL (composto dal Legale rappresentante e responsabile dell'attività di intermediazione Morotti Davide e dal Consigliere d'Amministrazione Cascinelli Mario) (di seguito il Broker)

è predisposta, nell'ambito dei suoi poteri, dal responsabile dell'attività di intermediazione che assume il ruolo di Referente della Politica distributiva ed è incaricato di:

- garantire l'applicazione della Politica, segnalando eventuali incongruenze o necessità di modifiche della stessa;
- fornire pareri non vincolanti, supporto e istruzioni tecniche relativamente alla Politica;
- contribuire a definire le informazioni destinate all'organo amministrativo (o equivalente).

Al fine di garantire costantemente la validità e l'aggiornamento, la Politica è rivista almeno annualmente ed ogni qualvolta si verificano circostanze che rendano necessaria una revisione ad hoc delle misure, quali il sopraggiungere di fattori esterni di cambiamento (ad esempio modifiche della normativa di settore e/o significativi sviluppi del mercato di riferimento), che possano impattare sui processi di vendita e/o sui prodotti e pregiudicare gli interessi dei Clienti.

Nel rispetto delle nuove modalità, presidi e criteri operativi che devono essere adottati in ottemperanza alla normativa, la presente «Politica distributiva» identifica e formalizza i processi, le procedure e le attività di controllo adottate dal Broker nell'ambito del modello organizzativo per la distribuzione dei prodotti assicurativi in materia di:

- a) **Accesso e requisiti alla distribuzione;**
- b) **Attività di distribuzione e strategia distributiva;**
- c) **Meccanismi di distribuzione del prodotto;**
- d) **Processo di vendita;**
- e) **Informazioni sul prodotto e consegna informativa pre-contrattuale**
- f) **Gestione dei conflitti di interesse, regole di comportamento e disciplina degli incentivi;**
- g) **Autorità di vigilanza**
- h) **Reclami**
- i) **Requisiti di professionalità e competenza della rete di vendita;**
- j) **Conservazione della documentazione;**
- k) **Comunicazione della "policy distributiva" e conservazione della documentazione**
- l) **Responsabilità e frequenza di revisione della politica distributiva**



Tutta la struttura interna e la rete distributiva sono tenuti ad applicare ed osservare le regole, i processi ed i criteri definiti nel presente documento e negli allegati che ne sono parte integrante.

I presidi e le previsioni di cui al presente documento vengono osservati ed attuati anche nell'ambito degli accordi di libera collaborazione orizzontale così come definiti ai sensi dell'art. 22 del Dlgs n. 179/2012 e nel rispetto della normativa vigente e declinati a seconda dei differenti schemi contrattuali/modelli di collaborazione e accordi nel concreto definiti.

a) Accesso e requisiti alla distribuzione

Il Broker rientra nella qualifica di distributore assicurativo come previsto dal Titolo IX (art 106 e 107) del nuovo CAP, in quanto registrata al Rui in data 09/06/2015 come intermediario Sezione B numero iscrizione **B000521906**, con sede legale in Pesaro Via San Decenzio 16- Cap 61121.

Il Broker ai sensi delle nuove disposizioni previste dal Reg. 40 Ivass si è dotato di:

- a. Pec: primelife@pec.it
- b. Polizza obbligatoria responsabilità civile n. **GT3C343793P** con massimale di Euro 2.500.000,00;
- c. Firma elettronica.

Il Broker è in possesso dei seguenti requisiti:

- Ha sede in Italia in Pesaro (PU) via San Decenzio 16- Cap 61121
- Ha affidato la rappresentanza legale e la responsabilità dell'attività di distribuzione a una persona fisica iscritta nella Sez. B del registro;
- Ha aderito al Fondo di Garanzia;
- Non è un ente pubblico e non è controllata da un ente pubblico;
- Secondo quanto previsto dall'Art. 109, comma 4-sexies del Codice, non ha partecipazioni in Compagnie Assicurate;
- Secondo quanto previsto dall'articolo 109, comma 4-sexies del Codice non ha stretti legami con persone fisiche o giuridiche che impediscano l'esercizio dei poteri di vigilanza da parte dell'IVASS.

Il Broker in quanto persona giuridica, ai sensi di quanto previsto dal Reg. 40 Ivass ha affidato la responsabilità dell'attività di distribuzione, al Legale Rappresentante stesso, Morotti Davide, membro del CDA, iscritto al RUI al numero **B000616934**.

Di concerto con l'Organo amministrativo della Società, la suddetta persona fisica, in qualità di responsabile dell'attività di intermediazione assicurativa, ha funzioni direttive e poteri decisionali ed esercita funzioni di direzione, coordinamento e controllo dell'attività di distribuzione assicurativa svolta dal Broker.



b) Attività di distribuzione e strategia distributiva

Il Broker intermedia prodotti assicurativi e finanziari prevalentemente attraverso una struttura di distribuzione, mediante il conferimento di accordi di collaborazione ad intermediari iscritti al RUI come lettere E. Il Broker esercita la sua attività con gli intermediari di cui si avvale, costituiti da persone giuridiche e fisiche che svolgono attività di Collaboratori assicurativi e Collaboratori orizzontali iscritti al RUI presso il Registro Ivass che intermediano prodotti assicurativi finanziari a clienti che rientrano nel target market.

Il Broker stipula e gestisce gli accordi di collaborazione con persone fisiche e persone giuridiche, in possesso di requisiti per l'iscrizione al registro RUI (artt. 10, 13 e 14 del Reg. IVASS n. 40/2018) In particolare il Broker nell'ambito del rapporto di collaborazione, verifica che i requisiti dei collaboratori iscritti alla Sez. E del Registro RUI e collaboratori orizzontali siano validi per l'iscrizione ed il mantenimento al RUI.

In particolare, vengono verificati al momento del conferimento del mandato, attraverso auto-dichiarazione ed esibizione della documentazione, anche i seguenti requisiti:

- Godimento dei diritti civili e possesso dei requisiti di onorabilità;
- Conseguimento di una formazione professionale adeguata;
- Non essere pubblico dipendente a tempo pieno;
- Non avere stretti legami con persone fisiche o giuridiche che impediscano l'esercizio dei poteri di vigilanza da parte dell'IVASS secondo quanto previsto dall'articolo 109, comma 4-sexies del Codice.

Vengono invece verificati annualmente:

- Il possesso dei requisiti di onorabilità di cui all'art. 110, comma 1 del Codice delle Assicurazioni Private, mediante autodichiarazioni o di acquisizione dei carichi pendenti e del casellario giudiziale.
- Il possesso dei requisiti di professionalità mediante acquisizione di tutta la documentazione inerente alla formazione professionale i cui all'art. 86 del Regolamento Ivass n. 40/2018

Ogni distributore inserito nella struttura del Broker è tenuto ad operare con equità, onestà, professionalità, correttezza e trasparenza nel miglior interesse dei contraenti e nel rispetto di quanto previsto dal presente documento.

Il Broker nell'esercizio della propria attività opera esclusivamente su incarico ricevuto dal Cliente.

Di conseguenza il Broker e la sua struttura propongono prodotti adeguati e coerenti alle esigenze della clientela, in assenza di obblighi contrattuali che impongono di offrire esclusivamente contratti di una o più imprese di assicurazione con le quali si intrattengono accordi di collaborazione.

Il Broker, alla data della presente, opera attività di consulenza ai sensi di quanto previsto dall'art. 59 del regolamento 40/2018 Ivass.



Per l'esercizio della sua attività il Broker intrattiene accordi di collaborazione con le Compagnie sotto elencate, in forza dei quali non è autorizzato all'incasso dei premi e/o al pagamento delle somme dovute agli assicurati.

Le Compagnie sono le seguenti:

- Afi Esca S.A;
- Baloise Vie Luxembourg S.A ;
- CF Life Compagnia di Assicurazioni Vita Spa;
- GamaLife - Companhia de Seguros de Vida, S.A,
- Grazer Wechselseitige Versicherung AG;
- Intesa San Paolo RBM Salute
- Italiana Assicurazioni Spa,;
- Medvida Sviluppo Srl;
- MetLife Europe d.a.c Rappresentanza Generale per l'Italia;
- Nobis Vita Spa;
- Seb Life International.
- Wiener Stadtische Versicherung AG Vienna;
- Zurich Investments Life Spa;

4

Inoltre attraverso i seguenti accordi orizzontali, ai sensi dell'articolo 22 comma 10, del decreto legge 18 ottobre 2012, n. 179, convertito nella legge 17 dicembre 2012, n.221, vengono distribuiti con:

- Insurance Consulting Srl – Iscr. Rui A000167714 dal 22/04/2007 –prodotti della Comp: HDI;
- Morelli M. Fonzi R. e Dondi dall'Orologio S. sas - Iscr. RUI n.A000134244 del 26/03/ prodotti della Compagnia Generali Italia Spa;
- B-ONE Srl – Iscr. Rui n. B000527156 dal 27/07/2015- il prodotto Cassa Sanitaria di RBM;
- Viemme Assicurazioni & Risparmio Srl – Iscr. Rui n. A000538620 – prodotti di rami elemer
- @assicura 1954 Srl- Iscr. Rui n. A000060704

c) Meccanismi di distribuzione del prodotto

I meccanismi di distribuzione di prodotto di cui alla presente politica distributiva regolano i seguenti aspetti:

- Acquisizione dalle Compagnie delle informazioni necessarie per comprendere le caratteristiche dei prodotti assicurativi che si intendono collocare



Il Broker al fine di recepire dalle Compagnie mandanti le informazioni previste dall'art 8 del regolamento delegato UE 2358/2017, quali

- principali caratteristiche e tecniche e giuridiche del prodotto;
- mercato di riferimento individuato dal produttore, nonché il target market;
- costi (anche impliciti) e rischi;
- processo di approvazione del prodotto (bisogni ed esigenze individuati, test effettuati, ecc.)
- strategia distributiva, inclusa ogni circostanza che possa arrecare pregiudizio alla clientela,

ha messo in atto i seguenti presidi organizzativi finalizzati ad ottenere le informazioni sopra esposte dalle Compagnie per ogni nuovo prodotto, da queste immesso sul mercato dopo il 1° Ottobre 2018:

- Check-list delle informazioni recepite dalle Compagnie al momento della commercializzazione di nuovi prodotti;
- Trasferimento delle informazioni alla rete distributiva con mail, siti, procedure interne e conferenze informative, organizzate periodicamente dal Broker

Il Broker adotta adeguate misure e controlli affinché le informazioni sui prodotti comunicate dalla propria rete distributiva ai contraenti o potenziali contraenti siano corrette, chiare e non fuorvianti, imparziali e complete. A tal fine viene richiesto a tutti gli intermediari iscritti al RUI come lettere E, con i quali si intrattengono accordi di distribuzione, di aggiornare periodicamente, secondo quanto previsto dal reg. 40 Ivass, le cognizioni e le competenze professionali e di comprendere pienamente e conoscere i "meccanismi di distribuzione dei prodotti".

Il Broker fornisce alla rete distributiva adeguata formazione su tutti i prodotti, la documentazione precontrattuale e le informazioni necessarie ed utili per la corretta distribuzione dei prodotti intermediati: set informativi, link delle Compagnie dove trovare ogni informazione dei prodotti, circolari informative, modulistica operativa, procedure ed in generale tutto il materiale idoneo al corretto adempimento degli obblighi informativi e di consegna documentale dei distributori.

Il Broker prende atto che le imprese di assicurazione, per ogni prodotto ideato e immesso sul mercato a partire dal 1° ottobre 2018 o sostanzialmente modificato a partire da tale data, hanno l'obbligo di individuare un mercato di riferimento (cd "Target Market") rappresentato da un gruppo/i di clienti che abbiano i medesimi interessi, obiettivi e caratteristiche.

Al contempo, per ogni prodotto devono essere individuate le categorie di clienti ai quali il prodotto non è generalmente adeguato (cd "Target Market Negativo").



PrimeLife Broker

Insurance & Consulting

Politica distributiva

Rev.01/07/2023

E' compito del Broker adottare procedure e presidi tali da ottenere dalla/e Compagnia/e Mandanti, informazioni appropriate sulle caratteristiche del prodotto assicurativo che intende offrire ai clienti in modo da comprenderlo appieno ed essere in grado di esercitare l'attività di distribuzione nel miglior interesse del cliente. Tali presidi e procedure dovranno essere osservati ed attuati anche nell'ambito degli accordi di libera collaborazione orizzontale ai sensi dell'art. 22 del DL n. 179/2012, nel rispetto della normativa vigente e declinati a seconda dei differenti schemi contrattuali/modelli di collaborazione e accordi nel concreto definiti.

L'attività di distribuzione viene gestita e controllata attraverso una serie di presidi organizzativi e di controllo all'interno del Broker.

Il Broker è dotato di un Back office operativo (B.O) che provvede ad inviare le proposte di polizza e la documentazione precontrattuale ricevute dai Clienti alle varie Compagnie per richiedere l'emissione.

La richiesta di emissione viene effettuata su modulistica ricevuta dalle Compagnie o attraverso l'utilizzo di front messi a disposizione dalle Compagnie stesse.

Il B.O. verifica la completezza e correttezza della documentazione pervenuta e procede alla all'invio della proposta di polizza previa verifica della documentazione pre-contrattuale. La verifica avviene nella seguente modalità: verifica del bonifico e della provenienza dei premi, verifica di un eventuale titolare effettivo, correttezza della documentazione e delle informazioni ricevute . Inoltre procede ad effettuare un controllo sulla coerenza e adeguatezza della soluzione prodotto rispetto alle esigenze del cliente emerse da quanto dichiarato nel questionario DEMANDS & NEEDS utilizzato per la valutazione delle esigenze del cliente.

Il certificato di polizza viene emesso successivamente dalle Compagnie, in alcuni casi (dove previsto) direttamente dalla B.O attraverso i front forniti dalle Compagnie.

Andando ad analizzare in dettaglio le attività svolte dal BO, possono essere sintetizzate nelle seguenti fasi:

1. Ricezione e verifica della pratica di proposta di polizza: controllo di sottoscrizione dell'Allegato 3, 4 o 4bis, 4ter, informativa e ricevuta dei documenti consegnati al Cliente. Verifica della coerenza dell'adeguatezza della raccomandazione personalizzata del prodotto sottoscritto con le informazioni fornite dal Cliente al Consulente, attraverso la compilazione del modulo questionario DEMANDS & NEEDS.
2. Identificazione del titolare effettivo di pagatore e della provenienza del premio attraverso le procedure antiriciclaggio.
3. Come indicato nell'allegato 4 e allegato 4 bis, sezione IV - Informazioni sul pagamento dei premi, i premi pagati dal contraente vengono corrisposti direttamente all'impresa di assicurazione



Le modalità di pagamento dei premi ammesse:

- Assegni bancari, muniti della clausola di non trasferibilità, intestati all'impresa di assicurazione;
- Bonifici bancari intestati alle Compagnie;

L'Intermediario non è autorizzato all'incasso del premio, il pagamento dei premi all'intermediario o al collaboratore dell'intermediario non ha effetto liberatorio ai sensi dell'art. 118 del Codice

Al cliente sottoscrittore viene richiesto:

Nel caso di Contraente persona Fisica:

- Copia del documento di identità del contraente, dell'assicurato se diverso dal contraente, del titolare effettivo, se presente, del terzo pagatore se diverso dal contraente e dei beneficiari nominali; .
- Copia codice fiscale del contraente, dell'assicurato se diverso dal contraente, del titolare effettivo, se presente, del terzo pagatore se diverso dal contraente e dei beneficiari nominali;

Nel caso di Contraente persona Giuridica

- Visura Camerale;
 - Copia del documento di identità fronte e retro del Legale Rappresentante, di chi sottoscrive la polizza, se non corrisponde al Legale Rappresentante (in questo caso indicare il ruolo) e di tutti i soci che detengono almeno il 25% della quota;
 - Copia della Tessera Sanitaria fronte e retro del Legale Rappresentante, di chi sottoscrive la polizza, se non corrisponde al Legale Rappresentante (in questo caso indicare il ruolo) e di tutti i soci che detengono almeno il 25% della quota;
 - Delibera del CDA ad effettuare l'investimento;
4. Verifica dell'intestatario del conto di provenienza del premio, attraverso la contabile del bonifico per rilevare eventuale presenza di un terzo pagatore o di un cointestatario del conto. Verifica della firma apposta sull' eventuale assegno bancario che coincida con quella del Cliente.
 5. Verifica dell'iban di provenienza, del nominativo e indirizzo della Banca da cui proviene il premio.
 6. Verifica della proposta di polizza e delle firme (devono coincidere con quella dei documenti identificativi del cliente).
 7. Spedizione della documentazione spettante alle Compagnie di riferimento ed archiviazione cartacea della documentazione di spettanza al Broker.

Nei casi in cui, in seguito alla verifica della documentazione e delle informazioni fornite, dovessero emergere eventuali incoerenze tra prodotto richiesto e i bisogni o le caratteristiche del cliente, l'emissione viene sospesa per ulteriori verifiche e, dove l'incoerenza dovesse permanere, si comunica quanto emerso al Cliente.



Quando la polizza non viene perfezionata per le motivazioni di cui sopra, si procede, nel caso in cui il Cliente avesse già pagato il premio, a richiedere alla Compagnia la restituzione del premio pagato dal cliente per il mancato perfezionamento della polizza.

8. L'attività di monitoraggio e controllo dell'attività di distribuzione viene svolta tra il B.O e il Broker, cercando di individuare possibili anomalie/difformità che possano riscontrarsi in fase di distribuzione di prodotti assicurativi, le stesse vengono gestite puntualmente caso per caso.
9. Per situazioni quali ad esempio vendite fuori target, questionari incompleti o errati si valutano le condizioni che hanno determinato l'anomalia.

Principalmente la valutazione e risoluzione di tali anomalie viene rimandata alla rete distributiva che provvede ad effettuare le verifiche del caso, anche con il cliente se necessario, e a fornire i chiarimenti del caso.

Quando l'anomalia risulta risolvibile mediante correzione dei dati si procede come da processo produttivo. Nei casi in cui si configurano elementi che impediscono il perfezionamento della proposta si respinge l'operazione.

La documentazione pre-contrattuale predisposta da Ivass e resa disponibile alla rete distributiva, consente al cliente finale di avere a disposizione tutte le informazioni utili per entrare in contatto con il broker.

Come specificato anche nell'allegato 3, al Broker competono tutte le attività connesse ai reclami.

Si allega alla presente la procedura operativa in termini di reclami in uso. (Allegato 1)

10. Il B.O. gestisce inoltre direttamente, tutte le richieste di riscatto che provengono dai clienti, sia che esse siano inoltrate al Broker nei termini di recesso previsto dalla polizza corrispondente, sia che vengano ricevute successivamente comunicando immediatamente la volontà del Cliente alla Compagnia.

d) Processo di vendita

Il Broker opera nel rispetto delle regole di comportamento e tutela del Cliente in linea con i criteri previsti nel capo III del Codice delle Assicurazioni Private per tutti i prodotti assicurativi, nonché in base agli artt. dal 53 all'83 del reg. 40 Ivass.

Il processo vendita nel suo complesso segue i passaggi indicati nel punto c).

Se il contraente si rifiuta di fornire le informazioni o fornisce informazioni insufficienti per una corretta valutazione dei bisogni, il Broker lo informa che tale circostanza pregiudica la possibilità di valutare che il prodotto sia coerente e adeguato alle esigenze del contraente stesso.



PrimeLife Broker

Insurance & Consulting

Politica distributiva

Rev.01/07/2023

Il Broker, tramite i propri collaboratori iscritti al Registro Rui, è tenuto a proporre o consigliare contratti coerenti con le richieste ed esigenze di copertura assicurativa e previdenziale del contraente o dell'assicurato in base alla lettera di incarico ricevuta. A tal fine, prima di far sottoscrivere una proposta o, qualora non prevista, direttamente il contratto, valuta le richieste e le esigenze del contraente, basandosi sulle informazioni ottenute.

La valutazione delle richieste ed esigenze del contraente comprende, ai sensi dell'art. 58 reg. 40 l.vass, le notizie riguardanti le caratteristiche personali ed esigenze assicurative del contraente o dell'assicurato, con specifico riferimento all'età, allo stato di salute, all'attività lavorativa, al nucleo familiare, alla situazione assicurativa e alle sue aspettative in relazione alla sottoscrizione del contratto, in termini di copertura e durata, tenendo conto di eventuali coperture assicurative già in essere, del tipo di rischio, delle caratteristiche e della complessità del contratto.

Inoltre, al fine di determinare se il prodotto in questione è appropriato per il contraente o potenziale contraente si verifica la sua conoscenza ed esperienza riguardo al tipo specifico di prodotto proposto o richiesto.

Il Broker, nei limiti del mandato ricevuto dal cliente, verifica le richieste ed esigenze del Cliente attraverso uno specifico «Questionario Demands & Needs» proprietario ed individua il corretto allineamento tra profilo del cliente e prodotto offerto, richiedendo anche le informazioni previste dalle Compagnie emittenti i prodotti distribuiti. Il questionario viene consegnato e firmato dal cliente e costituisce parte integrante della documentazione pre-contrattuale.

Nel caso di rapporti di collaborazione di tipo orizzontale, quando il Broker agisce in veste di intermediario proponente fornisce all'intermediario emittente copie documentali del corretto assolvimento delle attività di sua competenza e responsabilità, in termini di verifica dei bisogni e delle esigenze del cliente (questionario Demands & Needs), controlli di adeguatezza del prodotto consigliato, copia della dichiarazione di avvenuta consegna della documentazione pre-contrattuale e della proposta, ove prevista, al fine di consentire all'intermediario emittente di completare il processo di emissione previsto dalla Compagnia.

Al fine di assicurare che i prodotti collocati siano sempre coerenti e adeguati con le esigenze dei clienti, con scadenza periodica viene riproposta l'intervista al Cliente, tramite il "Relazione visita cliente" a cura di tutti i Collaboratori di Prime Life iscritti alla Sezione E del registro. Il questionario deve essere datato, sottoscritto dalle parti e deve contenere le seguenti informazioni: stato di salute, attività lavorativa, nucleo familiare, situazione assicurativa e aspettative in relazione alla sottoscrizione del contratto sottoscritto, aggiornamento alla propensione al rischio.



e) Informazioni sul prodotto e consegna informativa pre-contrattuale

Sulla base delle informazioni raccolte, l'Intermediario che entra in contatto con il Cliente fornisce al contraente medesimo, 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.

Come prima base informativa sul prodotto consigliato vengono utilizzate tutte le informazioni rilevanti riportate nei documenti standardizzati previsti dal regolamento 41 Ivass ricevuti dalla Compagnia.

La modalità di consegna della documentazione prevista dal Broker è quella in forma cartacea o tramite invio con posta elettronica, con prova di avvenuta consegna mediante apposizione di firma da parte del cliente sul modulo denominato "ricevuta di consegna documentazione".

Altre informazioni di carattere generale da fornire al Cliente prima della sottoscrizione del contratto.

Il nuovo art. 120 del Codice richiede che l'Intermediario fornisca ai Clienti ulteriori informazioni relative all'Intermediario, che vengono rilasciate al cliente nel rispetto degli schemi previsti dal reg. 40 Ivass denominati "Allegato 3", "Allegato 4" o "Allegato 4 bis" e "Allegato 4 ter", messi a disposizione anche sul sito www.primelife.it:

10

I. INFORMATIVA SUL DISTRIBUTORE

- Informazioni generali sull'intermediario che entra in contatto con il contraente
- Informazioni sull'attività svolta dall'intermediario assicurativo e riassicurativo
- Informazioni relative a potenziali situazioni di conflitto d'interessi
- Informazioni sugli strumenti di tutela del contraente

II. INFORMAZIONI SULLA DISTRIBUZIONE DEL PRODOTTO ASSICURATIVO NON-IBIP

- Informazioni sul modello di distribuzione
- Informazioni sull'attività di distribuzione e consulenza
- Informazioni relative alle remunerazioni
- Informazioni sui pagamenti dei premi

III. INFORMAZIONI SULLA DISTRIBUZIONE DEL PRODOTTO ASSICURATIVO IBIP

- Informazioni sul modello di distribuzione
- Informazioni sull'attività di distribuzione e consulenza
- Informazioni relative alle remunerazioni
- Informazioni sui pagamenti dei premi

IV. ELENCO DELLE REGOLE DI COMPORTAMENTO DEL DISTRIBUTORE



PrimeLife Broker

Insurance & Consulting

Politica distributiva

Rev.01/07/2023

- Regole generali per la distribuzione di prodotti assicurativi
- Regole supplementari per la distribuzione di prodotti di investimento assicurativi

Il Broker, nell'ambito delle attività periodiche di incontro con la rete distributiva e mediante invio di circolari operative, fornisce adeguate istruzioni di utilizzo e comunicazione al Cliente dei moduli "Allegato 3", "Allegato 4" o "Allegato 4 bis" e "Allegato 4 ter"

Gli allegati sopra indicati, sono consegnati dal Collaboratore del Broker, iscritto al Registro Rui al cliente che li sottoscrive e si trattiene una copia, la ricevuta sottoscritta dal Cliente viene trattenuta dallo stesso intermediario, come ricevuta di avvenuta consegna.

Le Copie originali dei documenti sopra esposti vengono conservati e archiviati direttamente dal Broker.

Quando il Broker riveste il ruolo di intermediario proponente nell'ambito di accordi di collaborazione orizzontale la documentazione pre-contrattuale consegnata al cliente viene conservata sia dall'intermediario emittente che dall'intermediario proponente.

f) Gestione dei conflitti di interesse, regole di comportamento e disciplina degli incentivi

In materia di regole di comportamento il Broker non adotta pratiche e disposizioni in materia di compensi che siano contrarie al dovere di agire nel miglior interesse dei contraenti, in conformità a quanto disposto dall'articolo 119-bis, commi 4 e 5 del Codice.

Inoltre il Broker adotta misure idonee ad identificare i conflitti di interesse che potrebbero insorgere, tra tutti i soggetti coinvolti nella fase di collocamento, inclusi i dirigenti e i dipendenti, o qualsiasi persona direttamente o indirettamente controllata, e i loro clienti o tra due clienti al momento della prestazione di qualsiasi attività di distribuzione assicurativa.

Il Broker in particolare applica disposizioni organizzative e amministrative efficaci al fine di adottare tutte le misure ragionevoli volte ad identificare i conflitti di interesse ed evitare che si ripercuotano negativamente sugli interessi dei clienti.

Dette disposizioni sono proporzionate alle attività svolte ed ai prodotti assicurativi venduti. Qualora le disposizioni organizzative o amministrative adottate per gestire i conflitti di interesse non siano sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che sia evitato il rischio di nuocere agli interessi del Cliente, il Broker informa chiaramente il Cliente, in tempo utile prima della conclusione di un contratto di assicurazione, della natura generale o delle fonti di tali conflitti di interesse.

A titolo esemplificativo, ma non limitativo, di seguito sono identificate alcune situazioni che potrebbero generare un conflitto di interesse:

- Partecipare a decisioni che riguardano affari con soggetti con cui il dipendente/ collaboratore o un loro familiare stretto abbiano interessi oppure da cui potrebbe derivare un interesse personale;
- Proporre o accettare accordi da cui possano derivare vantaggi personali;
- Compiere atti, stipulare accordi ed in genere tenere qualsivoglia comportamento che possa direttamente o indirettamente causare al Broker o alle Compagnie con



PrimeLife Broker

Insurance & Consulting

Politica distributiva

Rev.01/07/2023

le quali il Broker è in contatto sia in veste di intermediario proponente che emittente, un danno anche in termini di immagine/o credibilità sul mercato.

Ogni collaboratore o dipendente del Broker, nell'ambito del processo di distribuzione del prodotto, osserva inoltre le regole di comportamento enunciate nell'allegato 3 del regolamento 40 IVASS.

In materia di «inducements» sono state inoltre definite politiche retributive volte a evitare che gli incentivi corrisposti possano provocare ripercussioni negative sulla qualità del servizio offerto al cliente. A titolo esemplificativo e non esaustivo:

- evitare incentivi che inducano l'intermediario che entra in contatto con il cliente ad offrire o raccomandare un prodotto o servizio assicurativo, malgrado sia in grado di offrire un prodotto o un servizio assicurativo diverso che soddisfi maggiormente le necessità e le esigenze del Cliente;
- evitare politiche di compensi alla rete distributiva sproporzionati rispetto al valore del prodotto ed alla qualità del servizio offerto;

g) Autorità di vigilanza

il Broker provvede a comunicare all'Ivass l'apertura di tutti i nuovi accordi di libera collaborazione di Collaboratori iscritti alla Sez. E del Rui e di tutte le interruzioni degli accordi di collaborazione di Collaboratori iscritti alla Sezione E del Rui

Provvede inoltre a comunicare il pagamento:

- Del fondo di Garanzia
- Del Contributo di vigilanza

h) Reclami

Il Broker consegna, allegando ad ogni mandato di collaborazione la procedura dei reclami.

La procedura è visibile anche nel sito ed è correlata del *formulario di presentazione del reclamo*, per facilitare il Cliente all'occorrenza.

i) Requisiti di professionalità e competenza della rete di vendita

Il Broker rispetta i requisiti previsti dal Codice delle assicurazioni nonché dal Reg IVASS n. 40/2018 per poter svolgere l'attività di distribuzione. Tutta la struttura di distribuzione del Broker possiede adeguate cognizioni e capacità per svolgere le proprie funzioni e ottemperare ai propri obblighi in maniera adeguata. Il Broker applica opportuni presidi idonei al rispetto dei requisiti di formazione e di sviluppo professionale finalizzati a mantenere un livello di competenza adeguato in linea alla tipologia di business ed al pertinente mercato di riferimento.

Il Broker richiede con cadenza annuale alla rete di vendita conferma dell'avvenuto aggiornamento professionale obbligatorio di 30 ore previsto dal Reg. 40.

Anche in fase di prima iscrizione viene richiesta evidenza della formazione di base di 60 ore, ai sensi del Reg. 40, e del superamento con esito positivo del relativo test di verifica, tenendo agli atti tale documentazione.



PrimeLife Broker

Insurance & Consulting

Politica distributiva

Rev.01/07/2023

Il Broker organizza, con la collaborazione delle Compagnie di assicurazione di cui distribuisce i prodotti, aule di “formazione prodotto”, sia in occasione del lancio di nuovi prodotti che come attività formativa annuale.

j) Conservazione della documentazione

I documenti originali vengono conservati presso la Sede legale di Prime Life Via San Decenzio 16 a Pesaro.

Il Broker si è dotato di un gestionale dove conserva tutta la documentazione in formato elettronico fornito dalla Società Axicura S.r.l.

k) Comunicazione della “policy distributiva” e conservazione della documentazione

Il Broker provvede a fornire al momento del conferimento del mandato, ai propri Collaboratori ai Collaboratori orizzontali e ai Dipendenti un documento riportante le informazioni rilevanti della presente Politica distributiva.

Il presente documento è pubblicato e aggiornato sul sito www.primelife.it

Il Broker si assicura in particolare che la propria rete distributiva:

- i) sia a conoscenza e rispetti la strategia distributiva adottata con riferimento a ciascun Prodotto;
- ii) conosca e applichi le informazioni rilevanti sui Prodotti e ogni altra informazione a tutela della clientela di cui alla presente Politica;
- iii) conosca e applichi le istruzioni delle Compagnie con le quali si intrattiene rapporto.

Il Broker documenta tutti i presidi adottati e nello specifico i meccanismi adottati in materia di governo e controllo del prodotto al fine di realizzare efficacemente lo scambio informativo che verrà di volta in volta richiesto dalle Compagnie e soddisfare eventuali richieste documentali avanzate da queste ultime. 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 distributiva restino in gestione nel portafoglio del Broker.

l) Responsabilità e frequenza di revisione della politica distributiva

L’Organo amministrativo del Broker approva ed è responsabile della definizione, dell’attuazione e della revisione della presente Politica e dei meccanismi di distribuzione del Prodotto e verifica la conformità interna agli stessi.

Il soggetto responsabile dell’Attività di Intermediazione del Broker, MOROTTI DAVIDE, iscritto alla sezione B n. B000616934 del RUI, dovrà vigilare e verificare che i presidi di cui alla presente Politica vengano osservati e rispettati da tutti coloro che operano per conto di Prime Life S.r.l.



PrimeLife Broker

Insurance & Consulting

Politica distributiva

Rev.01/07/2023

Documento approvato e sottoscritto dai componenti dell'organo amministrativo della società.
Responsabile dell'attività di intermediazione a cui è delegata la verifica ed il controllo
dell'osservanza della politica distributiva: Morotti Davide
Data validità: dal 01/07/2023 al 31/12/2024