



**Criteria per la definizione dei meccanismi e presidi di distribuzione 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. PRINCIPI GENERALI - QUADRO NORMATIVO DI RIFERIMENTO**

Il presente documento illustra i meccanismi di distribuzione del prodotto (per sintesi definito "Politica POG" dell'intermediario);

è adottato da **BRIAN BROKERS SRL** (di seguito il "Broker") e ha l'obiettivo di definire apposite misure e procedure per ottenere dalle imprese assicurative con le quali il Broker ha una lettera di collaborazione per la distribuzione di prodotti assicurativi (di seguito, "Prodotto" o, al plurale, "Prodotti") tutte le informazioni riguardanti i prodotti assicurativi oggetto di attività di distribuzione.

Il documento è redatto in base

- dall'art. 25 della Direttiva 2016/97/UE sulla distribuzione assicurativa (di seguito, "IDD")
- dal Regolamento Delegato (UE) 2358/2017 (di seguito, "Regolamento Delegato POG"), direttamente applicabile nell'ordinamento italiano.

In base a tale normativa:

- le Imprese di assicurazione hanno l'obbligo di elaborare e attuare un processo di approvazione per ciascun prodotto assicurativo e per ogni modifica significativa di un prodotto assicurativo esistente, prima che sia commercializzato o distribuito ai clienti a partire dal 1° ottobre 2018. Tale processo di approvazione, denominato Product Oversight and Governance ("POG"), deve essere proporzionato e adeguato alla natura dei prodotti distribuiti ed è sottoposto a regolare riesame da parte della compagnia/produttore;
- **i distributori assicurativi quali i Broker** devono essere informati in merito al processo POG di ciascuna compagnia con la quale esiste accordo di collaborazione e adottare misure e procedure tali da ottenere dalle compagnie tutte le informazioni appropriate sulle principali caratteristiche del prodotto assicurativo che il Broker intende offrire ai clienti, ovvero:
  - il processo di approvazione
  - il mercato di riferimento
  - i rischi e i costi (anche impliciti)
  - la strategia distributiva (inclusa ogni circostanza che possa causare un conflitto di interesse a danno del cliente)
  - 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.



**Finalità principale delle predette previsioni è quella di consentire al Broker di esercitare l'attività di distribuzione nel miglior interesse del cliente.**

A livello nazionale, i requisiti POG sono disciplinati:

- dall'art. 30-decies del D. Lgs. 209/2005 (Codice delle Assicurazioni Private, di seguito "CAP") per i soggetti che realizzano prodotti assicurativi (imprese di assicurazione);
- dall'art. 121-bis del CAP per i soggetti che distribuiscono prodotti assicurativi.

A tale riguardo il Broker fa riferimento anche al Regolamento Ivass n. 40/18 e alle istruzioni fornite da IVASS con Lettera al mercato del 4 settembre 2017.

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

1. individuare un mercato di riferimento (di seguito "Target Market") composto da un gruppo/i di clienti che abbiano i medesimi interessi, obiettivi e caratteristiche.
2. Che per ogni prodotto devono essere individuate le categorie di clienti per i quali il prodotto non è generalmente adeguato (di seguito "Target Market Negativo")
3. Compito del Broker – ove necessario - è chiedere, ricevere, comprendere e fare proprie tutte le informazioni necessarie per conoscere le caratteristiche dei prodotti assicurativi che intende offrire ai clienti.



**BRIAN BROKERS SRL distribuisce i prodotti delle Compagnie  
non distribuisce prodotti realizzati in proprio.**

I presidi e le previsioni di cui al presente Documento sono osservati ed attuati anche nell'ambito degli accordi di libera collaborazione ai sensi dell'art. 2 del DL n. 179/2012 ("accordi di libera collaborazione orizzontali"), nel rispetto della normativa vigente e delle indicazioni di cui ai paragrafi seguenti, nonché declinati a seconda dei differenti schemi contrattuali di collaborazione e accordi definiti secondo gli schemi

- Broker con Agente
- Agente con Broker
- Broker con Broker



**Tale evidenza compare nella Sezione II – Informazioni sull'attività svolta dall'intermediario assicurativo dell'allegato 4 come da esempio sotto riportato**

SEZIONE II – informazioni sull'attività svolta dall'intermediario assicurativo	
Brian Brokers Srl agisce su incarico di	<input type="text" value="Nome Intermediario"/>
	(INTERMEDIARIO PROPONENTE)
e, nella gestione del contratto, assume il ruolo di <b>INTERMEDIARIO EMITTENTE/COLLOCATORE</b>	

## 2. FINALITÀ DEI MECCANISMI DI DISTRIBUZIONE E AMBITO OPERATIVITÀ



Al momento dell'approvazione dei criteri di cui al presente Documento, il Broker ha in corso lettere di collaborazione con le imprese di assicurazione (di seguito le "Compagnie") come indicato nella  
**Sezione II – Informazioni sull'attività svolta dall'intermediario assicurativo dell'allegato 4**

INCASSO*	AGENZIA/SOTTOSCRITTORE	COD	COMPAGNIA/Wholesale broker	
SI	REALE MUTUA ASSICURAZIONI	A25		<a href="http://www.realemutua.it">www.realemutua.it</a>
SI	D.A.S DIFESA SINISTRI SPA	A03		<a href="http://www.das.it">www.das.it</a>
SI	UNIPOLSAI ASSICURAZIONI/GERENZA MILANO	A04		<a href="http://www.unipolsai.it">www.unipolsai.it</a>
SI	ITALIANA ASSICURAZIONI	A05		<a href="http://www.italiana.it">www.italiana.it</a>
SI	APRIL ITALIA	A07		<a href="http://www.aprilitalia.com">www.aprilitalia.com</a>
NO	B&G INSURANCE SRL – AGENZIA ZURICH 060	A09		<a href="http://www.zurich.it">www.zurich.it</a>
SI	HELVETIA	A11		<a href="http://www.helvetia.it">www.helvetia.it</a>
SI	AGENZIA PADANA SERVIZI ASSICURATIVI – HELVETIA VITA	A12		
SI	LIBERTY SPECIAL MARKETS	A13		<a href="http://www.libertyspecialtymarkets.com">www.libertyspecialtymarkets.com</a>
SI	METLIFE EUROPE D.A.C.	A15		<a href="http://www.metlife.it">www.metlife.it</a>
SI	AEC MASTERBROKER	A45		<a href="http://www.aecunderwriting.it">www.aecunderwriting.it</a>
SI	AEC UNDERWRITING AGENCY	A16		<a href="http://www.aecbroker.it">www.aecbroker.it</a>
SI	EUROPE ASSISTANCE	A17		<a href="http://www.europassistance.it">www.europassistance.it</a>
SI	ASSIMERE SAS DI MARCO MEREGHETTI & C AGENZIA 1117 MAGENTA	A19		<a href="http://www.axa.it">www.axa.it</a>
SI	GENERALI ITALIA AGENZIA 560	A22		<a href="http://www.generaliitalia.it">www.generaliitalia.it</a>
SI	GENERALI ITALIA AGENZIA T5F	A23		
SI	GENERALI ITALIA EX INA ASSITALIA AGENZIA ASSIFIERA	A01		
SI	EUROCONSULTING BERGAMO	A26		
NO	FACILE.IT	A35		<a href="http://www.facile.it">www.facile.it</a>
SI	DIEPI ASS.NI SPA	A36		<a href="http://www.coface.it">www.coface.it</a>
SI	I.S.&B SRL AGENZIA PLURIMANDATO	A43	AXA BENE ASSICURAZIONI- ELBA ASSICURAZIONI- SACE BT	
SI	AMTRUST INTERNATIONAL UNDERWRITING	A36		<a href="http://www.amtrust.it">www.amtrust.it</a>
SI	ASSITA SPA	A37		<a href="http://www.assita.com">www.assita.com</a>
SI	NAVIGATORS	A46		<a href="http://www.navg.com">www.navg.com</a>

I meccanismi di distribuzione di cui alla presente Politica POG regolano le modalità attraverso le quali il Broker dovrà ricevere le informazioni dalle Compagnie, sulla base delle indicazioni impartite da queste ultime in conformità alle rispettive politiche adottate al fine di:

1. comprendere le caratteristiche tecniche e giuridiche dei Prodotti;
2. ricevere le informazioni rilevanti sul processo di approvazione realizzato dalle Compagnie per ciascun Prodotto;
3. ricevere le specifiche riguardanti il Target Market individuato, nonché il Target Market negativo;
4. comprendere il livello di complessità e i rischi legati a ciascun Prodotto;
5. essere informato sulla struttura dei costi, anche impliciti, gravanti sui Prodotti;
6. definire e applicare la propria strategia distributiva;
7. conoscere la politica distributiva dell'Intermediario di primo livello in caso di libera collaborazione orizzontale.

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, previa acquisizione delle necessarie informazioni sui Prodotti medesimi, allo scopo di:

1. prevenire o ridurre pregiudizi ai clienti;
2. supportare una corretta gestione dei conflitti di interesse;
3. garantire che siano debitamente tenuti in considerazione interessi, obiettivi e caratteristiche dei clienti.



Analoghi obiettivi sono perseguiti anche nell'ambito degli accordi di libera collaborazione, a seconda degli inquadramenti contrattuali di volta in volta adottati nei casi concreti.

A tal fine il Broker:

1. **non adotta disposizioni in materia di compenso**, obiettivi di vendita o di altro tipo, che potrebbero incentivarlo - o incentivare i propri dipendenti/collaboratori/produttori - **a raccomandare ai contraenti un particolare prodotto assicurativo, nel caso in cui tale distributore possa offrire un prodotto assicurativo differente che risponda meglio alle esigenze del contraente;**
2. per far sì che i Prodotti siano coerenti con le richieste ed esigenze di copertura assicurativa dei Contraenti/ Assicurati in base alle informazioni da questi ottenute, Il Broker si avvarrà delle indicazioni di volta in volta fornite dalle Compagnie nella fase precontrattuale per l'acquisizione delle informazioni strettamente necessarie e pertinenti in relazione alla tipologia di contratto offerto;
3. laddove, in deroga al punto precedente e con carattere di eccezionalità, ravvisi l'opportunità di offrire il Prodotto fuori dal Target Market, lo farà motivatamente e nel rispetto delle regole di comportamento verso il Cliente;
4. qualora acquisisca 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 oppure modificherà la propria strategia di distribuzione per quel prodotto assicurativo
5. osserva le disposizioni del CAP e di IVASS in tema di conflitti di interesse, **operando nell'interesse dei Clienti alle migliori condizioni possibili.**

### 3. STRATEGIA DISTRIBUTIVA

Per ogni prodotto distribuito il Broker adotta una propria specifica strategia distributiva individuata sulla base della tipologia di Prodotto offerto e del Target Market individuato. 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, salvo quanto previsto ai punti 3) e 4) del capitolo precedente.

Salvo diversa specifica indicazione la strategia distributiva del Broker - rispetto ai singoli prodotti distribuiti - sarà conforme a quella definita dal rispettivo Produttore. **In ogni caso la strategia distributiva è diretta a soddisfare in maniera piena e corretta gli interessi, gli obiettivi e le esigenze assicurative della clientela**

- Per evitare pregiudizi ai clienti
- Tenere in considerazione le caratteristiche di ciascun cliente.

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
- finalizzare – se necessario - una vendita di un prodotto al di fuori del Target Market individuato

Qualora il Cliente si rifiutasse di fornire una o più informazioni necessarie a verificare la sua collocazione, Brian Brokers Srl chiederà allo stesso di firmare apposita dichiarazione contenente

- la specifica avvertenza che viene in tal modo pregiudicata ovvero la capacità di individuare il contratto coerente con le esigenze del contraente.
- In ogni caso al Cliente prima della conclusione di qualunque contratto e al perfezionamento dello stesso verrà fornita l'intera documentazione precontrattuale così come disciplinato dalla normativa vigente e dai regolamenti IVASS



Tale documentazione viene inviata per e-mail prima del perfezionamento di ogni nuovo contratto e sarà sempre disponibile nell'area riservata al sito [www.brianbrokers.it](http://www.brianbrokers.it)

### 4. REVISIONE DEI MECCANISMI DI DISTRIBUZIONE

Il Broker rivede periodicamente i propri meccanismi di distribuzione del prodotto e la propria strategia distributiva per garantire che gli stessi siano sempre validi e aggiornati e, in particolare, in concomitanza con i 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;
- 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.

### 5. INFORMAZIONI DA TRASMETTERE AL PRODUTTORE

Ai fini di agevolare l'attività di monitoraggio dei Prodotti a cui sono tenute le Compagnie, il Broker trasmette su richiesta di queste le informazioni strettamente necessarie alla valutazione della rispondenza alla normativa del singolo specifico prodotto. In ogni caso il Broker informerà senza indugio le Compagnie 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.

Per quanto riguarda gli accordi di libera collaborazione orizzontale sarà cura del Broker 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 attiene 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.

## 6. VALUTAZIONE DELLE RICHIESTE ED ESIGENZE DELLA CLIENTELA

In base a quanto previsto dall'art. 119-ter del CAP e per le finalità di cui al precedente art. 2, il Broker, tramite i propri collaboratori e/o dipendenti, propone/consiglia contratti coerenti con le richieste ed esigenze di copertura assicurativa del Contraente o dell'Assicurato.

A tal fine, prima di far sottoscrivere una proposta o, qualora non prevista, direttamente il contratto, specifica le richieste e le esigenze del contraente, basandosi sulle informazioni ottenute. La valutazione delle richieste ed esigenze del contraente comprende

1. 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.
2. Il Broker richiede alle Compagnie, laddove non le avesse ricevute, quali siano le informazioni strettamente necessarie a definire il Target Market in relazione alla tipologia di contratto offerto.

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 sopra indicati anche nell'ambito degli accordi di libera collaborazione orizzontale, in quanto ricadano in tutto o in parte sul Broker stesso. Sulla base delle informazioni raccolte, il Broker, tramite i suoi collaboratori e/o dipendenti, tenuto conto della tipologia di contraente e della natura e complessità del prodotto offerto, 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. Il Broker, i suoi collaboratori e/o dipendenti che ricevono proposte assicurative /polizze non coerenti con le richieste ed esigenze del contraente, lo informano di tale circostanza, specificandone i motivi e dandone evidenza nelle note del **modello di adeguatezza** sottoscritto sempre sia dal contraente che dall'intermediario.

## 7. INFORMAZIONI AI COLLABORATORI DEL BROKER E FORMAZIONE

Il Broker provvede a fornire, in maniera chiara, precisa e tempestiva, ai propri dipendenti e/o incaricati e/o collaboratori un documento contenente la presente Politica o altro documento equivalente riportante le informazioni rilevanti contenute nella presente Politica. Il Broker provvede, inoltre, a trasmettere alla rete degli intermediari di cui si avvale in base ad accordi di collaborazione orizzontale tutte le informazioni ricevute aventi ad oggetto le caratteristiche dei Prodotti, il target market individuato, il target market negativo e la strategia di distribuzione suggerita.

Il Broker si assicura che la propria rete distributiva:

- sia a conoscenza e rispetti la strategia distributiva adottata con riferimento a ciascun Prodotto;
- conosca e applichi le informazioni rilevanti sui Prodotti e ogni altra informazione a tutela della clientela di cui alla presente Politica;
- conosca e applichi le istruzioni delle Compagnie mandanti o, laddove discordanti, quelle del Broker.

Il Broker, attraverso apposite sessioni formative e informative – cura che abbiano i requisiti di cui alla regolamentazione di settore di volta in volta applicabile e che tutta la propria rete distributiva riceva regolare formazione e aggiornamento professionale.

## 8. CONSERVAZIONE DEI DOCUMENTI

Il Broker 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.

## 9. RESPONSABILITÀ

Il Broker approva ed è responsabile della definizione, dell'attuazione e della revisione della presente Politica e dei meccanismi di distribuzione del Prodotto e ne verifica la conformità interna agli stessi. Il soggetto responsabile dell'Attività di Intermediazione del Broker, iscritto alla sezione B del RUI – Dr Fabio Malerba – verifica che i presidi di cui alla presente Politica siano osservati e rispettati da tutti coloro che operano per suo conto.