INFORMAZIONI SULLA DISTRIBUZIONE DEL PRODOTTO D'INVESTIMENTO ASSICURATIVO

All. 4 bis Reg. Ivass 2 agosto 2018 n. 40

Il distributore ha l'obbligo di consegnare o trasmettere al contraente, prima della sottoscrizione di ciascuna proposta o, qualora non prevista, di ciascun contratto assicurativo, il presente documento, che contiene notizie sul modello e l'attività di distribuzione, sulla consulenza fornita e sulle remunerazioni percepite.

PIERLUIGI POLETTI ZAMBELLI ALBERTONI, iscritto al RUI al n. A.000123489

Sezione I - Informazioni modello di distribuzione

a) POLETTI PIERLUIGI ASSICURAZIONI SNC agisce in nome e per conto di Generali Italia S.p.A;

b) il contratto non viene distribuito in collaborazione con altri intermediari

Sezione II - Informazioni sull'attività di distribuzione e consulenza

Con riguardo al contratto proposto POLETTI PIERLUIGI ASSICURAZIONI SNC:

a. fornisce una consulenza ai sensi dell'articolo 119-ter, comma 3, del Codice, ovvero una raccomandazione personalizzata
b. nell'ambito dell'attività di consulenza svolta valuta le informazioni acquisite dal contraente/assicurato rispetto alle esigenze dallo stesso manifestate, al fine di proporre il prodotto più indicato
c. fornisce una consulenza obbligatoria e gratuita ai sensi dell'articolo 121-septies del Codice
d. distribuisce in modo non esclusivo i prodotti di investimento assicurativi di Generali Italia S.p.A.
e. fornisce ogni altra informazione utile a garantire il rispetto delle regole di trasparenza previste dall'articolo 119-bis, comma 7, del Codice
f. fornisce in forma chiara e comprensibile le informazioni oggettive sul prodotto, illustrandone le caratteristiche, la durata, i costi e i limiti della copertura ed ogni altro elemento utile a consentire al contraente di prendere una decisione informata
g. fornisce indicazioni sulle strategie di investimento proposte, inclusi opportuni orientamenti e avvertenze sui rischi associati ai prodotti d'investimento assicurativi proposti o a determinate strategie di investimento proposte;

Fatto salvo l'articolo 68-ter, comma 6, l'informativa di cui alle lettere f) e g), può essere fornita anche attraverso la consegna del documento contenente le informazioni chiave per il prodotto di investimento (KID) e del DIP aggiuntivo IBIP

Sezione III - Informazioni relative alle remunerazioni e agli incentivi

a. Rispetto ai prodotti di investimento assicurativo, il compenso per l'attività di distribuzione svolta è rappresentato da una commissione inclusa nel premio. Non è previsto il percepimento di alcun incentivo per la distribuzione di uno specifico prodotto assicurativo. Tale attività concorre al raggiungimento di obiettivi quantitativi definiti per aggregato di prodotti e parametri qualitativi, al raggiungimento dei quali conseguono ulteriori compensi.

b. All'intermediario possono essere riconosciuti incentivi monetari e non monetari calcolati in funzione del raggiungimento di obiettivi quantitativi e qualitativi connessi al collocamento di un mix di prodotti destinati a rispondere ai diversi bisogni espressi dal cliente e alla cura del portafoglio Clienti. L'erogazione dell'eventuale incentivo non è contestuale all'acquisizione del singolo contratto ma è subordinata al raggiungimento degli obiettivi quali-quantitativi definiti nel periodo di riferimento.

c. L'informativa relativa a costi e oneri, secondo quanto previsto dalle disposizioni dell'Unione europea direttamente applicabili nonché dall'articolo 121-*sexies* del Codice e dalle disposizioni regolamentari di attuazione, è fornita attraverso la consegna del documento contenente le informazioni chiave per il prodotto (KID) e del DIP aggiuntivo IBIP.

d. L'informativa di cui alle lettere a) e b) è complessivamente relativa ai compensi percepiti dagli intermediari coinvolti nella distribuzione del prodotto assicurativo.

Sezione IV – Informazioni sul pagamento dei premi

a. I premi pagati dal contraente all'intermediario e le somme destinate ai risarcimenti o ai pagamenti dovuti dalle imprese costituiscono patrimonio autonomo e separato dal patrimonio dell'intermediario stesso

b) le modalità di pagamento dei premi ammesse sono:

1. assegni bancari, postali o circolari, muniti della clausola di non trasferibilità, intestati o girati all'impresa di assicurazione oppure all'intermediario, espressamente in tale qualità
2. ordini di bonifico, altri mezzi di pagamento bancario o postale, inclusi gli strumenti di pagamento elettronici, anche nella forma on line, che abbiano quale beneficiario uno dei soggetti indicati al precedente punto 1

Trasparenza dell'integrazione dei rischi di sostenibilità

Il Gruppo Generali ha preso parte a diverse iniziative volte a promuovere un'economia globale sostenibile, sottoscrivendo, tra gli altri, il Global Compact delle Nazioni Unite ed aderendo ai Principi delle Nazioni Unite per l'Investimento Responsabile (PRI).

In ossequio a tali impegni, il Gruppo Generali integra gli aspetti ambientali, sociali e di governance all'interno delle scelte di investimento, nell'ottica di ottimizzare i rendimenti, influenzare positivamente gli stakeholder, rafforzare la propria reputazione e aumentare il valore sociale.

Il Gruppo Generali identifica e valuta il "rischio di sostenibilità", ovvero un evento o una condizione di tipo ambientale, sociale o di governance che, qualora si verifichi, potrebbe avere un impatto negativo, effettivo o potenziale, sul valore o sulla performance degli investimenti.

Tale valutazione, finalizzata a minimizzare gli impatti negativi sopra citati, viene condotta prendendo in considerazione:

(i) i rischi legati al mancato rispetto dell'ambiente, quali l'assoggettamento a sanzioni o a costi legati alla bonifica o ad altri rimedi di un danno ambientale;
(ii) i rischi reputazionali derivanti dall'inosservanza dei diritti umani o dei diritti del lavoro;
(iii) i rischi di governance societaria, laddove l'assenza di procedure di controllo potrebbe dare luogo a casi di corruzione con effetti negativi diretti e indiretti sugli utili d'impresa.

L'offerta dei prodotti assicurativi avviene attraverso un servizio di consulenza volto a raccomandare ai potenziali clienti i prodotti che incontrano i bisogni dagli stessi espressi. In tale fase, considerato che tutti i prodotti del catalogo seguono il processo di investimento adottato dalla Compagnia finalizzato anche ad individuare e valutare i rischi di sostenibilità relativi agli investimenti sottostanti, l'attività del consulente si concentra sulla scelta del prodotto adeguato a soddisfare i bisogni espressi dal cliente.