

## Dati e informazioni chiave per il reporting

Indicatore / Informazione	Modalità di rilevamento	Definizioni degli indicatori
<b>Numero di collaboratori impiegati</b> - Intermediari assicurativi - Altri collaboratori	➤ In numero di persone	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Intermediari assicurativi non vincolati che sono registrati presso la FINMA</li> <li>• Numero di persone e non numero di posti a tempo pieno</li> </ul>
<b>Numero di polizze oggetto di intermediazione</b> - Nuove polizze - Polizze in corso che vengono rinnovate tacitamente o automaticamente senza alcun intervento attivo del cliente	➤ In numero di polizze ➤ Suddivise per categorie di clienti - clienti privati - clienti aziendali - intermediari assicurativi professionali ➤ Suddivise per rami assicurativi - assicurazione contro i danni - assicurazione malattie complementare - assicurazione sulla vita - riassicurazione	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stipulanti professionali di cui all'art. 98a cpv. 2 lett. b-g LCA</li> <li>• Per dettagli sui rami assicurativi si veda l'Allegato 1 OS</li> </ul>
<b>Numero di clienti gestiti</b> - Clienti privati - Clienti aziendali - Intermediari assicurativi professionali	➤ In numero di polizze ➤ Suddivise per rami assicurativi - assicurazione contro i danni - assicurazione malattie complementare - assicurazione sulla vita - riassicurazione	<ul style="list-style-type: none"> <li>• È possibile indicare i clienti più volte</li> </ul>
<b>Canali dell'attività di intermediazione</b> - Contatto diretto con la clientela - Piattaforma o altri mezzi elettronici - Altri canali di collaborazione  - Elenco dei partner di collaborazione -	➤ In quote percentuali; il 100% deve corrispondere alla somma dei tre canali	Sotto la tabella sono riportate le definizioni e le spiegazioni
<b>Indennizzi</b> - Provvigioni per affari conclusi - Onorari	➤ In CHF ➤ Suddivisi per imprese di assicurazione ➤ Suddivisi per rami assicurativi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ai sensi dell'art. 45b cpv. 4 LSA</li> <li>• Al lordo e al netto delle provvigioni per affari conclusi</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"><li>- Provvigioni per la cura del portafoglio</li><li>- Riduzioni o altri vantaggi patrimoniali</li><li>- Entrate provenienti dalla collaborazione con i partner</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- assicurazione contro i danni</li><li>- assicurazione malattie complementare</li><li>- assicurazione sulla vita</li><li>- riassicurazione</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Sotto la tabella sono riportate ulteriori definizioni e spiegazioni</li></ul>
<b>Correttezza e aggiornamento dell'iscrizione nel registro</b>	Conferma tramite selezione di una casella del modulo	

Definizioni e spiegazioni:

- Altri canali di collaborazione: devono essere indicate ad esempio le cooperazioni con altri intermediari assicurativi, le collaborazioni nel settore dell'intermediazione di contatti e/o altre attività a monte e a valle in relazione all'intermediazione assicurativa.
  - o Devono essere indicati la percentuale di utilizzo di questi canali; e
  - o un elenco dei partner di collaborazione (nome dell'impresa e IDI, se disponibile).
- Provvigioni per affari conclusi: sono gli indennizzi corrisposti agli intermediari assicurativi dall'impresa di assicurazione per la stipulazione di un contratto di assicurazione. Si tratta di un pagamento a tantum legato alle prestazioni, che può ad esempio basarsi su una quota percentuale del valore contrattuale pattuito.
  - o Questo importo deve essere indicato su una base lorda e netta, quindi prima e dopo un'eventuale trasmissione al cliente.
- Onorari: sono gli indennizzi versati direttamente dal cliente agli intermediari assicurativi come compenso per la consulenza. Questo indennizzo è in linea di principio basato sul volume di lavoro, ad esempio su una tariffa oraria dell'intermediario, ma può anche essere una retribuzione fissa.
- Provvigioni per la cura del portafoglio: sono gli indennizzi versati dall'impresa di assicurazione agli intermediari assicurativi per la gestione continua dei clienti sulla base di un contratto d'assicurazione o di un portafoglio.
- Riduzioni o altri vantaggi patrimoniali: tutti gli indennizzi che non rientrano nelle categorie sopra elencate.
- Entrate provenienti dalla collaborazione con i partner: devono essere elencati gli indennizzi o le entrate riferiti a ciascun partner di collaborazione.