

Politica per gli agenti

Gruppo FCC

30 luglio 2019

Indice

0. Controllo delle versioni.....	3
1. Introduzione.....	4
2. Ambito di applicazione.....	4
3. Principi generali del rapporto del Gruppo FCC con agenti o sviluppatori di business 5	
4. Principi essenziali di comportamento degli agenti e degli sviluppatori commerciali del Gruppo FCC.....	5
5. Processo di selezione di agenti commerciali o sviluppatori di business.....	8
6. Controllo.....	9

0. Controllo delle versioni

Versione	Data	Modifiche
1	30 luglio 2019	Versione iniziale. Approvata dal Consiglio di Amministrazione.

1. Introduzione

Nell'insieme delle attività del Gruppo FCC, non è raro che lo sviluppo del business sia supportato da figure terze che, organicamente estranee all'organizzazione, agiscono per suo conto e la rappresentano sul mercato e presso altri operatori. Agli effetti della presente politica, non saranno considerati terzi i possibili partner con cui le aziende del Gruppo FCC potrebbero arrivare a unirsi mediante società, ATI o consorzi.

Il Codice Etico e di Condotta del Gruppo FCC dispone che i rapporti dell'impresa con qualsiasi tipo di collaboratore commerciale, tra cui i terzi predetti, rispecchino gli standard etici del Gruppo, sia mediante adesione al Codice sia tramite l'inclusione di clausole specifiche nei contratti o l'accreditamento di modelli di compliance compatibili con quelli del Gruppo FCC.

Sebbene si tratti di terzi autonomi e pertanto responsabili delle proprie azioni, i rapporti eventualmente instaurati dal Gruppo FCC con questi intermediari potrebbero esporre il Gruppo a situazioni di rischio, soprattutto rispetto a determinati comportamenti.

Ad esempio, il Gruppo FCC potrebbe essere responsabile di un pagamento effettuato da un terzo che agisce a nome dell'impresa in qualità di agente, intermediario o in qualsiasi altro modo (consulente, appaltatore, partner in joint venture) in relazione a un funzionario pubblico, anche nel caso in cui FCC ignorasse l'esistenza di pratiche scorrette da parte di tale soggetto terzo. In determinate giurisdizioni, alcune leggi anticorruzione potrebbero imputare in modo diretto una responsabilità civile, amministrativa e persino penale al Gruppo FCC semplicemente per il suo rapporto con un terzo che agisca come suo agente o sviluppatore di business. A questa responsabilità diretta del Gruppo FCC si somma l'impatto reputazionale negativo derivante dalla diffusione pubblica che potrebbe avere la pratica professionale scorretta di un agente o di uno sviluppatore di business del Gruppo FCC.

Al fine di evitare tali effetti negativi e in linea con i principi etici generali del Gruppo FCC, questa politica stabilisce i principi generali che devono improntare il rapporto del Gruppo con qualsiasi agente commerciale o sviluppatore di business, nonché gli elementi di base delle procedure di selezione, negoziazione e controllo delle attività di tali operatori.

2. Ambito di applicazione

Questa politica è applicabile a tutte le imprese che integrano il Gruppo FCC. Per ciascun paese o area potranno essere introdotti requisiti più specifici, se necessario o opportuno, ma le specificità locali o settoriali non esimeranno dall'applicazione dei principi e delle procedure fondamentali descritte in questo documento.

3. Principi generali del rapporto del Gruppo FCC con agenti o sviluppatori di business

L'utilizzo di agenti commerciali o sviluppatori di business può essere fondamentale per l'ingresso e l'operatività del Gruppo FCC in determinati ambiti, a fronte della necessità di disporre di conoscenze specifiche in merito a un mercato o a un'attività concreta. La selezione di questi agenti o sviluppatori da parte del Gruppo FCC deve adattarsi, volta per volta, alle specificità dell'area di attività o del territorio ma, in ogni caso, deve essere disciplinata dai seguenti principi generali:

- a) **Etica:** i soci commerciali del Gruppo FCC, e in particolare quelli che possono rappresentarlo nel rapporto con terzi, devono condividere i principi etici fondamentali del Gruppo, soprattutto per quanto riguarda la tolleranza zero nei confronti di corruzione e infrazioni contro il mercato.
- b) **Responsabilità:** sia il Gruppo FCC che i suoi agenti o sviluppatori commerciali si assumeranno sempre la responsabilità di adempiere scrupolosamente alla normativa volta per volta in vigore e a standard etici e di impegno sociale compatibili con quelli del Gruppo.
- c) **Documentazione:** il rapporto tra il Gruppo FCC e i suoi agenti o sviluppatori di business sarà trasparente da entrambe le parti. Il rapporto sarà sempre codificato per iscritto in un contratto in cui siano espressi chiaramente gli obblighi e i diritti di ciascuna delle parti e in cui si includano le linee guida di base per il comportamento dell'agente o dello sviluppatore commerciale, come pure le conseguenze e gli effetti di una violazione del contratto.
- d) **Necessità:** il ricorso a agenti e sviluppatori di business è sempre sussidiario rispetto all'attività diretta del Gruppo FCC, che vi farà ricorso quando se ne giustifichi la necessità per lo sviluppo di un'attività concreta.

4. Principi essenziali di comportamento degli agenti e degli sviluppatori commerciali del Gruppo FCC

Il Gruppo FCC esigerà da qualsiasi agente commerciale o collaboratore, che possa rappresentare la compagnia in transazioni commerciali nazionali o internazionali, la dimestichezza con questi principi di comportamento e l'impegno a rispettarli rigorosamente, nonché ad agire con fermezza contro qualsiasi violazione eventualmente rilevata da parte dei propri dipendenti o collaboratori.

- a) **Conformità legale:** gli agenti e gli sviluppatori commerciali del Gruppo FCC hanno l'obbligo di rispettare le leggi e i regolamenti locali nello svolgimento delle attività oggetto del contratto sottoscritto con il Gruppo FCC.
- b) **Controllo:** al fine di verificare l'impegno di cui sopra, per prestare i propri servizi al Gruppo FCC, l'agente o lo sviluppatore commerciale dovrà aver implementato meccanismi di controllo della conformità normativa, in particolare per quanto attiene alla lotta contro la corruzione, compatibili con quelli del Gruppo FCC. In assenza di tali meccanismi e in funzione della situazione concreta di cui si tratti (ad esempio, nel caso di persone fisiche), sarà possibile supplire a tale mancanza esigendo all'agente o allo sviluppatore commerciale (i) l'impegno ad aderire a questa politica o (ii) una garanzia contrattuale di conformità normativa. Questi

meccanismi e garanzie di controllo dovranno essere specificamente verificati al momento della sottoscrizione di un contratto con il Gruppo FCC che, in ogni caso, potrà richiedere durante tutto il periodo di validità del contratto medesimo, in modo ragionevole e proporzionato, che l'agente o lo sviluppatore commerciale fornisca prova o certificazione dei predetti meccanismi.

- c) **Struttura e risorse adeguate:** l'agente o lo sviluppatore commerciale dovrà accreditare che dispone della struttura e delle risorse necessarie e adeguate per la prestazione dei servizi oggetto del contratto.
- d) **Retribuzione:** la retribuzione che l'agente o sviluppatore commerciale percepirà come controprestazione per i suoi servizi sarà sempre coerente con la prassi ragionevole del mercato in cui si erogano tali servizi. Il pagamento della retribuzione sarà effettuato esclusivamente con modalità di pagamento legali nella giurisdizione di applicazione.
- e) **Giustificazione dell'attività:** su richiesta del Gruppo FCC, l'agente o lo sviluppatore commerciale dovrà produrre prove che attestino e descrivano lo sviluppo delle attività condotte per conto dell'impresa.
- f) **Conflitto di interessi:** l'agente o lo sviluppatore commerciale deve impegnarsi ad agire sempre in buona fede, con lealtà e a vantaggio degli interessi di FCC, consultando il Gruppo in qualsiasi situazione che possa scaturire in un conflitto di interessi proprio o di persone ad esso vincolate, ivi inclusi gli interessi commerciali propri che l'agente/lo sviluppatore commerciale o altra persona ad esso vincolato possano avere.

A tali effetti, si considerano persone vincolate: il coniuge dell'agente o dello sviluppatore commerciale (o persona legata da analogo rapporto affettivo), ascendenti, discendenti e fratelli dell'agente o dello sviluppatore commerciale o del coniuge (o persona legata da analogo rapporto affettivo), nonché i coniugi (o persone legate da analogo rapporto affettivo) di ascendenti, discendenti e fratelli dell'agente o dello sviluppatore commerciale.

In ogni caso, salvo previa autorizzazione scritta del Gruppo FCC, l'agente o lo sviluppatore commerciale non potrà rappresentare o agire a nome proprio o di terzi adottando posizioni contrarie a quelle del Gruppo.

- g) **Riservatezza:** l'agente o lo sviluppatore commerciale deve mantenere la riservatezza delle informazioni e dei segreti commerciali del Gruppo FCC anche dopo la conclusione del rapporto contrattuale. Tale obbligo implica il divieto assoluto di utilizzare o divulgare qualsiasi informazione del Gruppo FCC a qualsiasi altra persona o entità.
- h) **Rigore e veridicità:** l'agente o lo sviluppatore commerciale controllerà e sarà responsabile della veridicità delle informazioni sulle competenze e le referenze del personale che faccia parte del contratto con FCC, nonché di tutti gli aspetti vincolati a questi principi generali di comportamento.
- i) **Integrità:** l'agente o lo sviluppatore commerciale (e, se del caso, i suoi proprietari, amministratori e dipendenti) non potrà essere coinvolto in un'indagine in corso per il pagamento o la riscossione di una tangente o per qualsiasi altro atto di corruzione in relazione al proprio lavoro né essere stato condannato per questi motivi negli ultimi 3 anni. Tale indagine dovrà essere



motivata da una denuncia derivante da fatti provati o da azioni condotte dall'Amministrazione della Giustizia o altri organismi competenti.

5. Processo di selezione di agenti commerciali o sviluppatori di business

Qualsiasi processo di sottoscrizione di un contratto con un agente commerciale o uno sviluppatore di business dovrà passare dalle seguenti fasi di verifica, che dovranno essere adeguatamente documentate:

- a) **Identificazione dell'agente o dello sviluppatore commerciale:** il passaggio più importante per ridurre il rischio di pagamenti illeciti da parte di terzi è la scelta accurata dei partner commerciali, ivi inclusi agenti, consulenti e appaltatori che agiranno in qualità di intermediari, individuando in anticipo qualsiasi possibile comportamento non adeguato. Questo processo costituisce la base per consentire al Gruppo FCC di prendere una decisione e di procedere in buona fede, nella convinzione che l'intermediario adempirà il proprio comportamento in conformità alle prescrizioni etiche e di legge.

L'unità operativa o la filiale coinvolta nell'assunzione di un potenziale agente o sviluppatore commerciale dovrà valutarne preliminarmente l'**idoneità**, sia dal punto di vista operativo (vale a dire dal punto di vista delle qualifiche professionali in rapporto alla funzione da svolgere) che della reputazione. A tal fine, detta unità operativa o filiale avrà la responsabilità di raccogliere e valutare informazioni sull'entità, sui suoi proprietari e sui suoi amministratori per quanto attiene a qualifiche tecniche, struttura e risorse, nonché informazioni di natura finanziaria. In questa fase si procederà a esaminare i precedenti, la reputazione, le qualifiche tecniche, le informazioni finanziarie e gli eventuali rapporti dell'agente o dello sviluppatore commerciale (o dei suoi proprietari o dei suoi amministratori) con funzionari pubblici. In ogni caso, l'esame di idoneità dell'agente o dello sviluppatore commerciale sarà proporzionato alla sua struttura imprenditoriale o commerciale.

Il Compliance Officer di Area controllerà la pratica e certificherà l'esecuzione di detto esame.

- b) **Trattative con l'agente o lo sviluppatore commerciale:** una volta verificata l'idoneità dell'agente, sarà possibile avviare i colloqui per regolamentarne il rapporto con il Gruppo FCC.

La sottoscrizione, i termini e le condizioni di un contratto con l'agente dovranno essere autorizzati dal massimo dirigente della casa madre.

Il contratto risultante da tali trattative dovrà espressamente disciplinare i seguenti aspetti:

- Descrizione dettagliata dei servizi che l'agente o lo sviluppatore commerciale dovrà prestare.
- Remunerazione concordata, espressa in modo chiaro e quantificabile al momento della sottoscrizione del contratto, nonché modalità di pagamento.
- Riconoscimento e adozione espressa da parte degli agenti e degli sviluppatori commerciali dei principi descritti nella sezione 4 precedente.
- Impegno esplicito di rispetto delle norme e in particolare delle norme anticorruzione, eventualmente includendo in allegato la descrizione dei procedimenti interni implementati dall'agente o dallo sviluppatore

- commerciale, impegno di adesione a questa politica e garanzie contrattuali considerate opportune (vedi sezione 2(b) precedente).
- Riconoscimento del diritto del Gruppo FCC a sottoporre a revisione e verifica, in modo ragionevole, la conformità ai principi di cui alla sezione precedente.
 - Riconoscimento, se del caso, del diritto dell'agente o dello sviluppatore commerciale (ed eventualmente dei suoi amministratori e dipendenti) di accedere al Canale Etico del Gruppo FCC.
 - Obbligo dell'agente o dello sviluppatore commerciale di documentare le azioni intraprese a nome del Gruppo FCC e conservazione di detta documentazione per un periodo minimo di cinque anni (salvo durata superiore stabilita dalle leggi applicabili).
 - Obbligo dell'agente o dello sviluppatore commerciale di garantire l'indennità del Gruppo FCC da qualsiasi danno derivante dalla violazione dei principi di cui alla presente politica.
 - Riconoscimento della facoltà del Gruppo FCC di risolvere il contratto con l'agente o lo sviluppatore commerciale in caso di violazione dei principi di cui alla presente politica.
- c) **Registro:** il Compliance Officer di ciascuna area del Gruppo FCC stabilirà e manterrà un registro aggiornato degli agenti e degli sviluppatori di business, dove saranno inserite tutte le informazioni necessarie per verificare la conformità a questa politica (incluso in ogni caso la pratica completa dell'esame di idoneità, la certificazione del Compliance Officer, l'autorizzazione alla sottoscrizione del contratto da parte del massimo dirigente della casa madre e il contratto firmato con l'agente), nonché tutti gli aspetti rilevanti per la gestione del rapporto con l'agente (ad esempio, l'esistenza di poteri di rappresentanza concessi all'agente). Le informazioni di registro degli agenti saranno inoltrate al Compliance Officer del Gruppo con scadenza semestrale.

In talune occasioni le unità operative dovranno applicare procedure specifiche adatte ai rischi di un paese concreto o a determinate transazioni commerciali.

6. Controllo

Sebbene il processo di selezione e assunzione di agenti e sviluppatori commerciali si conformi ai principi di cui alle sezioni precedenti, sarà possibile assicurare l'adeguata diligenza nella gestione dei rapporti con agenti e sviluppatori commerciali, se il Gruppo FCC attuerà in modo attivo e programmato una politica di controllo delle loro attività.

In tal senso, l'unità operativa responsabile dell'assunzione di un agente o di uno sviluppatore di business effettuerà verifiche periodiche della sua idoneità.

Il risultato di tali controlli sarà incluso nel registro degli agenti e degli sviluppatori commerciali.

Qualora la direzione di area avesse indizi o sussistessero dubbi in merito all'adeguatezza delle prestazioni, occorrerà applicare sempre il principio di precauzione



sospendendo immediatamente il rapporto commerciale con l'agente o lo sviluppatore di business.

ALLEGATO

Modulo di valutazione della conformità alla politica per gli agenti del Gruppo FCC

Di seguito si riporta un questionario che consente di valutare se il rapporto con un agente o uno sviluppatore commerciale è conforme alle linee della politica del Gruppo FCC in materia.

Dati di identificazione dell'agente o dello sviluppatore commerciale	
Unità operativa	
Paese	

	Aspetti fondamentali per la selezione e l'assunzione dell'agente o sviluppatore commerciale	SÌ	NO
1.	L'agente o lo sviluppatore commerciale condivide i principi etici del Gruppo FCC?		
2.	L'agente o lo sviluppatore commerciale si impegna nel rispetto della legalità?		
3.	È stata fatta una valutazione dell'idoneità operativa e reputazionale dell'agente o dello sviluppatore commerciale?		
4.	È stata giustificata la necessità di assumere l'agente o lo sviluppatore commerciale?		
5.	Il rapporto con l'agente o lo sviluppatore commerciale è adeguatamente documentato?		
6.	L'agente o lo sviluppatore commerciale ha implementato meccanismi di controllo normativo o, in loro assenza, sono state applicate le garanzie di controllo di cui al punto 4 della Politica per gli Agenti?		
7.	La retribuzione dell'agente è ragionevolmente adeguata ai servizi prestati nel mercato di riferimento?		

Fto.