

POLITICA DI PRODUCT OVERSIGHT & GOVERNANCE E

MECCANISMI DI DISTRIBUZIONE DEL PRODOTTO

(artt. 121-bis d.lgs. 209/2005 e 10-12 reg. del. Ue 2017/2358)

DEL DISTRIBUTORE

ASSICURAZIONI PALUMBO SRL

INDICE

1. MAPPATURA DELLA STRUTTURA DISTRIBUTIVA AGENZIALE	
2. QUADRO NORMATIVO	
2.1 INTRODUZIONE SINTETICA DELLA NORMATIVA	
2.2 FONTI NORMATIVE DI RIFERIMENTO	
3. OGGETTO, SCOPI, APPROVAZIONE, EFFICACIA, RESPONSABILITÀ, DESTINATARI E PERIMETRO APPLICATIVO DEL DOCUMENTO.....	
3.1 OGGETTO E SCOPI DEL DOCUMENTO	
3.2 APPROVAZIONE, EFFICACIA E RESPONSABILITÀ DEL DOCUMENTO.....	
3.3 DESTINATARI E PERIMETRO APPLICATIVO DEL DOCUMENTO.....	
4. INFORMAZIONI SUL PRODOTTO ASSICURATIVO, CANALI E FLUSSI INFORMATIVI.....	
4.1 ACQUISIZIONE DELLE NECESSARIE INFORMAZIONI SUI PRODOTTI ASSICURATIVI	
4.2 GESTIONE E CONTROLLO DEI CANALI INFORMATIVI IN INGRESSO	
4.3 <i>COMPLIANCE</i> DELLA RETE DISTRIBUTIVA E FLUSSI INFORMATIVI INTERNI	
4.4 MONITORAGGIO DELLA DISTRIBUZIONE E FLUSSI INFORMATIVI IN USCITA	
4.5 PRODOTTI INERENTI I RAPPORTI DI LIBERA COLLABORAZIONE ORIZZONTALE CON ALTRI DISTRIBUTORI	
5. STRATEGIE DISTRIBUTIVE E PRESIDI PER IL CORRETTO COLLOCAMENTO DEI PRODOTTI ASSICURATIVI.....	
5.1 STRATEGIE DISTRIBUTIVE	
5.2 ACQUISIZIONE DELLE INFORMAZIONI DAL CLIENTE E VERIFICA DELLA COERENZA CON LE RELATIVE RICHIESTE ED ESIGENZE (“ <i>DEMANDS AND NEEDS TEST</i> ”). PROTEZIONE DEI DATI.....	
5.3 INFORMAZIONI DA RENDERE AL CLIENTE.....	
5.4 CONFLITTI DI INTERESSE	
6. REVISIONI, MODIFICHE E DOCUMENTAZIONE.....	
6.1 REVISIONE DEL DOCUMENTO E DEI MECCANISMI DI DISTRIBUZIONE.....	
6.2 DOCUMENTAZIONE DELL’ATTIVITÀ.	
7. PRINCIPIO DI PROPORZIONALITÀ	

PARTE GENERALE

1. Mappatura della struttura distributiva agenziale

Agente - TOMMASO PALUMBO

Dipendente - ANGELA CORMANO

Dipendente - BARBARA MICCO

Dipendente - GENNARO DE MICHELE

Dipendente - VITTORIA DE NIGRIS

Dipendente - ANTONIO CICCHIELLO

Collaboratore iscritto nella sezione E - SALVATORE FEDERICI

Collaboratore iscritto nella sezione E - GIUSEPPE DI CARLO

Collaboratore iscritto nella sezione E - RINO TORCHIA

Collaboratore iscritto nella sezione E - MARIO LIVIERO

Collaboratore iscritto nella sezione E - CARMELA ROMANO

Collaboratore iscritto nella sezione E - PIETRO DONATO CILENTI

Collaboratore iscritto nella sezione E - ANTONIO CICCHIELLO

Collaboratore iscritto nella sezione E - VITTORIA DE NIGRIS

Collaboratore iscritto nella sezione E - PIERPAOLO DELLI CARRI

Collaboratore iscritto nella sezione E - SIMONA VERDINO

Collaboratore iscritto nella sezione E - MARIO DE VINCENTIS

Collaboratore iscritto nella sezione E - GIOVANNI IANNOTTI

Collaboratore iscritto nella sezione E - GENNARO DE MICHELE

Collaboratore iscritto nella sezione E - CINZIA VACCARIELLO

Collaboratore iscritto nella sezione E - ROSA MARIA RUGGIERO

Collaboratore iscritto nella sezione E - ADDOLORATA PELLINI

2. Quadro normativo

2.1 Introduzione sintetica della normativa

La direttiva UE 2016/97 (in materia di distribuzione assicurativa; in inglese *Insurance Distribution Directive* o “IDD”), unitamente al complesso di fonti europee e interne che ne è derivato, prefiggendosi lo scopo di aumentare i presidi a tutela dei contraenti e di evitare o attenuare fenomeni di *mis-selling* dei prodotti assicurativi, introduce la disciplina del «governo e controllo del prodotto» (in inglese *product oversight and governance* o “POG”).

Tale istituto mira a garantire che, sin dalla fase di prima progettazione, i prodotti assicurativi siano realizzati attraverso procedure che ne assicurino la distribuzione in modo rispondente alle caratteristiche, esigenze e richieste del cliente, evitando o comunque attenuando pregiudizi per il medesimo.

La nuova disciplina si applica dal 1° ottobre 2018 e concerne i prodotti assicurativi di nuova realizzazione, nonché quelli esistenti oggetto di significative modifiche.

In primis, la disciplina di POG vede come naturale destinatario il soggetto che realizza prodotti assicurativi (o “produttore”), prescrivendo ad esso l’attuazione di un processo di approvazione dei medesimi, prima che siano posti in distribuzione. Obiettivo principale di tale processo è l’individuazione di un mercato di riferimento (o *target market*) per ciascun prodotto, nonché di strategie distributive coerenti con il mercato di riferimento e di misure ragionevoli per assicurare che il prodotto sia distribuito a soggetti le cui richieste ed esigenze si presentino compatibili con il mercato di riferimento individuato.

Il processo di approvazione deve inoltre contenere misure per il monitoraggio, la revisione e la distribuzione dei prodotti, nonché presidi correttivi per i prodotti pregiudizievoli per i clienti, e deve essere definito in un documento scritto, detto “politica in materia di governo e controllo del prodotto” (o “politica POG”).

Al fine di garantire il corretto collocamento dei prodotti attraverso i canali distributivi selezionati, il produttore è tenuto a mettere a disposizione dei distributori che non realizzano prodotti assicurativi (anche solamente “distributori”) tutte le informazioni necessarie sul prodotto e sul processo di approvazione di esso, compreso in particolare il mercato di riferimento individuato.

In secondo luogo e d’altro lato, la disciplina POG è diretta al distributore, soggetto responsabile della definizione di meccanismi di distribuzione del prodotto, i quali, in coerenza e allineamento con la politica POG del produttore, sono volti ad assicurare l’acquisizione di tutte le informazioni necessarie alla piena comprensione dei prodotti da parte del distributore stesso e al corretto collocamento nei confronti del cliente, in particolare:

- mirando a evitare o attenuare il pregiudizio per esso;
- supportando una corretta gestione dei conflitti di interesse;
- garantendo che gli obiettivi, gli interessi e le caratteristiche dei clienti siano debitamente tenuti in considerazione.

Tali meccanismi di distribuzione devono essere oggetto di revisione regolare ad intervalli stabiliti dal distributore e appropriati in ragione della dimensione, portata e complessità dei prodotti interessati.

Al fine di raccordare i processi di controllo e monitoraggio previsti secondo le rispettive competenze del produttore e del distributore, la normativa prevede che, su richiesta del primo, il secondo fornisca le informazioni pertinenti sulle vendite, comprese, se del caso, le informazioni sui controlli regolari dei meccanismi di distribuzione del prodotto.

Il distributore è tenuto in ogni caso segnalare tempestivamente al produttore i casi nei quali rilevi che il prodotto assicurativo non è in linea con gli interessi, gli obiettivi e le caratteristiche del mercato di riferimento, nonché eventuali altre circostanze legate al prodotto che possano causare danno al cliente.

Infine, si prevede che le azioni adottate dal distributore in relazione ai propri presidi in materia di governo e controllo dei prodotti siano debitamente documentate, conservate a fini di *audit* e messe a disposizione delle autorità competenti, su richiesta.

La violazione da parte dell'intermediario delle disposizioni in materia di POG (di cui all'art. 121-*bis* del Codice delle assicurazioni private) è sanzionata con una delle seguenti misure punitive (art. 324, comma 1, del Codice medesimo):

- a) richiamo;
- b) censura;
- c) sanzione amministrativa pecuniaria:
 - 1) per le società, da cinquemila euro a cinque milioni di euro oppure, se superiore, pari al cinque per cento del fatturato complessivo annuo risultante dall'ultimo bilancio disponibile approvato dall'organo di amministrazione;
 - 2) per le persone fisiche, da mille euro a settecentomila euro;
- d) radiazione o, in caso di società di intermediazione, cancellazione.

2.2 Fonti normative di riferimento

Data	Soggetto emanante e testo normativo
20 gennaio 2016	Direttiva UE 2016/97 del Parlamento europeo e del Consiglio sulla distribuzione assicurativa (“IDD”)
18 marzo 2016	EIOPA - <i>Preparatory Guidelines on product oversight and governance arrangements</i> (Orientamenti preparatori sulle disposizioni in materia di governo e controllo del prodotto)
1 febbraio 2017	EIOPA - <i>Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive</i>

11 agosto 2017	Regolamento di esecuzione UE 2017/1469 della Commissione sul formato standardizzato del documento informativo relativo al prodotto assicurativo
4 settembre 2017	IVASS - Lettera al mercato in materia di Direttiva UE n. 2016/97 sulla distribuzione assicurativa e orientamenti preparatori EIOPA sui presidi in materia di governo e controllo del prodotto (POG) da parte delle imprese di assicurazione e dei distributori di prodotti assicurativi.
21 settembre 2017	Regolamento delegato UE 2017/2358 della Commissione sui requisiti in materia di governo e controllo del prodotto per le imprese di assicurazione e i distributori di prodotti assicurativi
21 maggio 2018	Decreto legislativo 68/2018, attuazione della direttiva UE 2016/97, recante riforma del decreto legislativo 209/2005 (Codice delle assicurazioni private)
2 agosto 2018	Regolamento IVASS 40/2018 in materia di distribuzione assicurativa e riassicurativa
2 agosto 2018	Regolamento IVASS 41/2018 in materia di informativa, pubblicità e realizzazione dei prodotti assicurativi

3. Oggetto, scopi, approvazione, efficacia, responsabilità, destinatari e perimetro applicativo del documento

3.1 Oggetto e scopi del documento

Il presente documento (“Documento”) contiene le disposizioni, le procedure, le misure, le raccomandazioni e le indicazioni che l’Agenzia ASSICURAZIONI PALUMBO SRL (anche semplicemente “Distributore”, “Agenzia” o “Agente”) e i soggetti da questa addetti all’attività di distribuzione devono osservare al fine di assicurare che il collocamento di prodotti assicurativi presso il cliente avvenga secondo criteri di trasparenza e completezza delle informazioni fornite, sia coerente con le sue caratteristiche, richieste ed esigenze e siano evitati o attenuati pregiudizi per il cliente stesso.

Scopo precipuo del Documento è delineare un processo distributivo conforme alla normativa di riferimento in materia di governo e controllo del prodotto, nonché alla politica POG, alle strategie distributive e alle altre istruzioni del produttore.

A tal fine, il Documento è teso a garantire che:

- il Distributore ottenga dal produttore tutte le informazioni necessarie sui prodotti assicurativi;
- il Distributore comprenda compiutamente le caratteristiche dei prodotti assicurativi e il mercato di riferimento individuato per essi;
- il Distributore individui il cliente le cui esigenze, caratteristiche e obiettivi sono compatibili con il prodotto assicurativo;
- il cliente riceva in modo chiaro, completo, preciso e trasparente tutte le informazioni sull’attività di distribuzione previste dalla normativa vigente;
- l’attività di distribuzione sia sempre focalizzata sul migliore interesse del cliente;
- gli obiettivi, gli interessi, le richieste, le esigenze e le caratteristiche del cliente siano debitamente tenuti in considerazione;

- siano messi a disposizione del cliente tutti gli elementi necessari per l'assunzione di una decisione informata;
- nell'attività distributiva sia realizzata una corretta gestione dei conflitti di interesse e sia evitato o comunque attenuato qualsiasi pregiudizio per il cliente;
- ove il Distributore si doti di una propria strategia distributiva, essa non si ponga in contrasto con la strategia distributiva e il mercato di riferimento individuati dal produttore;
- la rete distributiva (intermediari, collaboratori e/o addetti all'attività di distribuzione) sia portata a conoscenza di tutte le informazioni necessarie per adempiere alle disposizioni del Documento;
- l'attività distributiva sia monitorata regolarmente e nel continuo, attraverso la raccolta dei dati relativi al collocamento di ciascun prodotto, attraverso le procedure adottate dal Distributore, quando non siano utilizzate quelle indicate dal produttore, al fine di alimentare i flussi informativi diretti al produttore interessato, per supportare quest'ultimo nelle relative attività di monitoraggio, controllo e revisione del prodotto;
- sia posta in essere una revisione nel continuo, ad intervalli regolari, dei Meccanismi di distribuzione, per verificarne la validità e l'aggiornamento e procedere, se del caso, alla modifica di essi in ottica correttiva e migliorativa;
- le azioni intraprese in esecuzione delle disposizioni del Documento medesimo e in adempimento alla normativa di riferimento siano debitamente documentate e conservate, anche al fine di rendere le relative informazioni disponibili, su richiesta, alle autorità competenti.

3.2 Approvazione, efficacia e responsabilità del Documento

Ai sensi della normativa dell'Unione europea, il soggetto responsabile per la distribuzione assicurativa all'interno della struttura del Distributore è a propria volta

responsabile ultimo della definizione, dell'attuazione, della revisione del Documento e dei Meccanismi di distribuzione di ciascun prodotto e ne verifica nel continuo il rispetto da parte dei destinatari.

Il Documento è approvato dal responsabile dell'attività di distribuzione della società e assume efficacia dal giorno dell'approvazione.

Facendo applicazione delle considerazioni sopra riportate, è individuato quale Responsabile POG dell'Agenzia ("Responsabile"): TOMMASO PALUMBO.

L'individuazione del Responsabile è comunicata a tutti i soggetti destinatari del presente Documento, che allo scopo è da essi sottoscritto o comunque è ad essi diffuso in modo tracciato.

3.3 Destinatari e perimetro applicativo del Documento

Il Documento è applicabile con riferimento a ogni atto e fase dell'attività distributiva posta in essere dal Distributore.

Esso è diretto a e deve essere osservato da tutti i soggetti che svolgono attività di distribuzione per conto del Distributore:

- agente, così come individuato sub paragrafo 1. del Documento;
- dipendenti/collaboratori addetti all'attività di distribuzione anche all'esterno dei locali del Distributore, così come individuati sub paragrafo 1. del Documento;
- distributori che entrano in contatto con il contraente agendo in veste di intermediario proponente in rapporto di collaborazione con il Distributore, ex art. 22, comma 10, decreto legge 179/2012, convertito con modifiche nella legge 221/2012, così come individuati sub paragrafo 1. del Documento.

Tali soggetti costituiscono la rete distributiva agenziale (anche solo "rete distributiva" o "Destinatari").

4. Informazioni sul prodotto assicurativo, canali e flussi informativi

4.1 Acquisizione delle necessarie informazioni sui prodotti assicurativi

Il Distributore, prima della proposta ai clienti, verifica che per ciascun prodotto assicurativo siano state ottenute dal produttore tutte le informazioni necessarie per la distribuzione, in particolare relative:

- al mercato di riferimento (*target market*) individuato, sia positivo (cioè l'ambito di soggetti per la vendita ai quali è progettato il prodotto, nonché i soggetti per i quali il prodotto si presenta compatibile, risultando coerente con le relative caratteristiche ed esigenze) sia negativo (cioè la tipologia di soggetti per la quale il prodotto non è concepito e non risulta compatibile);
- alla strategia di distribuzione suggerita dal produttore;
- agli aspetti e alle caratteristiche principali del prodotto, comprese le informazioni sui rischi e costi, anche impliciti;
- a qualunque circostanza che possa causare un conflitto di interesse a danno del cliente.

Il Distributore verifica, per quanto possibile, che tali informazioni siano appropriate, chiare, complete e aggiornate. Se rileva il difetto di uno o più dei predetti requisiti, presenta senza ritardo al produttore interessato a mezzo e-mail una motivata segnalazione delle circostanze rilevate, sollecitando chiarimenti e/o integrazioni sul punto.

In presenza di un quadro informativo del prodotto non conforme ai principi e criteri descritti e a quelli ulteriori eventualmente indicati dal produttore, il prodotto non può essere proposto né collocato al cliente.

Il Distributore segnala al produttore, in particolare, gli elementi da cui possa emergere il rischio di collocare il prodotto in modo non rispondente alle esigenze e richieste del cliente o di arrecare un pregiudizio ad esso.

Le informazioni pervenute ai sensi del presente articolo sono inserite e si rinvengono nella **Scheda sui Meccanismi di distribuzione** specificamente dedicata a ciascun prodotto, redatta secondo la struttura delineata dal modello di cui alla Parte speciale del Documento.

Alternativamente, al fine di integrare la Parte speciale del Documento è possibile utilizzare direttamente la documentazione trasmessa dal Produttore in adempimento degli obblighi informativi in materia POG (ad esempio, “Schede POG”, “Schede prodotto”, “Schede Distributore” o documenti analoghi).

Le segnalazioni effettuate ai sensi del presente articolo sono riportate e si rinvengono nel **Registro delle segnalazioni** di cui alla Parte speciale del Documento.

4.2 Gestione e controllo dei canali informativi in ingresso

Il Distributore ottiene dal produttore interessato le informazioni necessarie sui prodotti assicurativi attraverso i processi e gli strumenti predisposti dal produttore, attenendosi alle direttive, istruzioni e indicazioni impartite dallo stesso.

Il Distributore verifica, con frequenza ragionevole, che i canali informativi individuati per l’acquisizione e la diffusione delle informazioni sui prodotti assicurativi siano operativi e segnala tempestivamente qualsiasi malfunzionamento del canale o anomalia nel flusso di informazioni al soggetto interessato.

Le segnalazioni effettuate ai sensi del presente articolo sono riportate nel Registro delle segnalazioni di cui alla Parte speciale del Documento.

4.3 Compliance della rete distributiva e flussi informativi interni

Il Documento e i Meccanismi di distribuzione sono comunicati a tutti i Destinatari, i quali sono tenuti a conformarvisi secondo le indicazioni del Responsabile.

Salvo non vi provveda già il produttore, il Distributore predispone idonei strumenti per la diffusione a tutti i Destinatari delle informazioni sui prodotti e sulle relative strategie distributive, nonché delle ulteriori indicazioni sulla distribuzione provenienti dal produttore e delle altre informazioni previste dal Documento.

I contenuti delle attività formative organizzate dai produttori e di quelle svolte dal Distributore in relazione ai Meccanismi di distribuzione dei prodotti sono condivisi con tutti gli addetti all'attività di distribuzione.

In applicazione di quanto sopra, in particolare, i Destinatari accedono alle informazioni:

- Direttamente attraverso i sistemi predisposti dal produttore.
- Tramite diffusione da parte del Responsabile di documenti in forma scritta (anche in formato elettronico).
- Attraverso la partecipazione ad apposite riunioni periodiche organizzate dal Responsabile.

Il Responsabile verifica la corretta diffusione dei flussi informativi previsti dal Documento nell'ambito della rete distributiva, accertando ex ante il corretto recepimento da parte dei Destinatari delle informazioni necessarie affinché la distribuzione avvenga conformemente al Documento.

Il Responsabile verifica inoltre ex post, attraverso controlli periodici sui documenti in uso presso il Distributore, che l'attività di distribuzione sia svolta nel rispetto del Documento e delle informazioni, indicazioni e istruzioni provenienti dal produttore interessato.

I Destinatari sono tenuti a segnalare eventuali circostanze idonee a causare un mancato allineamento alle previsioni del Documento attraverso apposita comunicazione e-mail indirizzata al Responsabile.

Di tali verifiche e segnalazioni il Responsabile tiene conto nell'adottare le opportune azioni in fase di revisione del Documento e delle Schede sui Meccanismi di distribuzione e nell'adempimento degli obblighi di segnalazione al produttore.

4.4 Monitoraggio della distribuzione e flussi informativi in uscita

Il Distributore monitora regolarmente e nel continuo le attività di distribuzione di ciascun prodotto, raccogliendo i dati sul collocamento e sulla clientela necessari per alimentare i flussi informativi diretti al produttore e per il corretto svolgimento delle operazioni di controllo e revisione dei documenti in materia di POG.

Le azioni di monitoraggio sono volte a verificare e registrare in particolare:

- se il prodotto è collocato all'interno del mercato di riferimento individuato e se continua ad essere coerente con le esigenze, le caratteristiche e gli obiettivi del medesimo;
- se si verificano circostanze che possono causare un danno al cliente o che comunque possono confliggere con l'obbligo di agire secondo il miglior interesse del cliente stesso;
- i dati pertinenti sulle vendite richiesti dal produttore (ad esempio, volumi di vendita dentro e fuori il mercato di riferimento, profili di rischio del cliente);
- i livelli di accettazione del prodotto e di soddisfazione da parte della clientela;
- i reclami relativi al prodotto (ferme restando le norme speciali in materia).

Salvo non siano già predisposti dal produttore interessato, il Distributore individua idonei ed efficienti strumenti informativi (nello specifico messaggio di posta elettronica con conferma di lettura da parte del destinatario) attraverso cui veicolare le informazioni concernenti la distribuzione dei prodotti dirette al produttore.

In particolare, a supporto dei processi di monitoraggio e controllo attuati dal produttore e su richiesta di questo, il Distributore comunica ad esso (a mezzo e-mail o nelle specifiche forme richieste dal produttore) le informazioni relative alle vendite, incluse eventualmente quelle sui controlli regolari dei Meccanismi di distribuzione.

In ogni caso, il Distributore segnala senza ritardo al produttore i casi nei quali rilevi disallineamenti del prodotto rispetto agli interessi, agli obiettivi e alle caratteristiche del mercato di riferimento individuato, nonché ogni circostanza idonea a causare danno al contraente.

In caso di mancato riscontro delle segnalazioni da parte del produttore nel termine di dieci giorni lavorativi, il Distributore accerta con i mezzi più opportuni che le stesse siano pervenute al destinatario e, se del caso, tiene conto dei risultati degli accertamenti al fine della revisione del Documento.

Le segnalazioni effettuate ai sensi del presente articolo sono riportate nel Registro delle segnalazioni di cui alla Parte speciale del Documento.

Fermo restando il complesso degli ulteriori obblighi d'informazione verso i produttori, previsti da norme primarie, regolamentari, contrattuali o comunque applicabili al Distributore, questo cura l'allineamento di tutti i flussi informativi pertinenti con gli scopi del Documento (ad esempio, integrazione delle informazioni relative ai reclami trasmessi ai sensi del reg. ISVAP 24/2008 con circostanze conosciute dal Distributore in punto di allineamento al *target market*).

4.5 Prodotti inerenti ai rapporti di libera collaborazione orizzontale con altri distributori

Nel caso in cui si tratti di prodotti proposti in forza di accordo di libera collaborazione orizzontale con altro distributore, i flussi informativi in ingresso e in uscita di cui al Documento sono intrattenuti con l'intermediario proponente che

offre i prodotti del Distributore e con l'intermediario emittente avente il rapporto diretto con il produttore interessato (in luogo di questo).

I canali informativi utilizzati a tal proposito sono quelli previsti dall'accordo di collaborazione ovvero sono concordati tra i distributori coinvolti.

5. Strategie distributive e presidi per il corretto collocamento dei prodotti assicurativi

5.1 Strategie distributive

Le strategie di distribuzione inerenti al prodotto eventualmente adottate dal Distributore sono riportate nell'apposita sezione di ciascuna Scheda sui Meccanismi di distribuzione.

In ogni caso, le strategie distributive adottate dal Distributore aderiscono a quelle suggerite dal produttore, nonché al mercato di riferimento individuato in relazione a ciascun prodotto assicurativo, e non si pongono in contrasto con essi in alcuna circostanza.

Il Distributore segnala tempestivamente al produttore eventuali circostanze inerenti alle strategie distributive da questo suggerite, da cui traspaia un rischio di disallineamento rispetto al mercato di riferimento individuato per il prodotto, nonché qualsiasi altra circostanza che possa arrecare danno al cliente.

Tali segnalazioni sono riportate nel Registro delle segnalazioni di cui alla Parte speciale del Documento.

5.2 Acquisizione delle informazioni dal cliente e verifica della coerenza con le relative richieste ed esigenze (“*demands and needs test*”). Protezione dei dati.

Allo scopo di assicurare che la proposta del prodotto assicurativo sia allineata con il mercato di riferimento individuato, nonché risponda alle richieste ed esigenze del cliente, il Distributore acquisisce da questo ogni informazione utile a identificare e valutare tali richieste ed esigenze.

Il Distributore si conforma alle istruzioni e linee guida ricevute dal produttore per lo svolgimento della fase di acquisizione delle predette informazioni. Al fine di

assicurare che sia proposto il prodotto maggiormente rispondente alle caratteristiche, richieste ed esigenze del contraente, i Destinatari sono tenuti ad utilizzare esclusivamente gli strumenti (es. questionari e linee-guida per l'acquisizione delle informazioni dal contraente) predisposti dal produttore, nonché quelli predisposti, in allineamento con questi, dal Distributore.

Le informazioni acquisite dal contraente includono, ove pertinenti, specifici riferimenti all'età, allo stato di salute, all'attività lavorativa, al nucleo familiare, alla situazione finanziaria ed assicurativa e alle aspettative in relazione alla sottoscrizione del contratto, in termini di copertura e durata, anche tenendo conto di eventuali coperture assicurative già in essere, del tipo di rischio, delle caratteristiche e della complessità del contratto offerto, nonché qualsiasi altra informazione che si ritenga necessaria nel caso specifico.

Nel caso in cui il cliente si rifiuti di fornire alcuna delle informazioni richieste ai sensi dei commi che precedono, il soggetto che entra in contatto con esso prestando attività per il Distributore lo avverte della circostanza che ciò pregiudica la capacità di individuare il prodotto coerente con le sue esigenze e richieste. Il rifiuto e l'avvertenza sono riportati in una dichiarazione sottoscritta dal distributore e dal cliente, allegata alla proposta o alla polizza.

Il trattamento dei dati personali relativi al cliente è sempre effettuato previa messa a disposizione dell'interessato della relativa informativa e acquisizione del relativo consenso, nonché a fronte dell'adozione di tutte le misure di sicurezza prescritte a tutela del dato personale.

5.3 Informazioni da rendere al cliente

Al fine di adempiere all'obbligo di agire nel miglior interesse del cliente e di fornire ad esso tutte le informazioni idonee a consentirgli di assumere una decisione informata, il soggetto appartenente alla rete distributiva che entra in contatto con il

cliente, a seconda delle modalità di comunicazione da questo prescelte, gli consegna, trasmette o mette a disposizione le informazioni previste da leggi e regolamenti concernenti:

- i dati identificativi del distributore;
- lo status di distributore e il tipo di attività distributiva posta in essere;
- le norme di comportamento cui il distributore è soggetto nell'esercizio dell'attività distributiva;
- le situazioni di conflitto d'interessi;
- la trasparenza sulle remunerazioni ricevute in virtù dell'attività di distribuzione;
- le informazioni in materia di attività consulenziale del distributore;
- gli strumenti di tutela del contraente.

Tali informazioni sono fornite attraverso la consegna, la trasmissione o la messa a disposizione di documenti conformi agli allegati 3 (nell'ipotesi di offerta fuori sede o di distribuzione tramite tecniche di comunicazione a distanza) e 4 del regolamento IVASS 40/2018.

Il soggetto che entra in contatto con il cliente fornisce inoltre ad esso informazioni oggettive sul prodotto assicurativo in modo corretto, esauriente e facilmente comprensibile, con particolare riguardo al set informativo predisposto dal produttore per ciascun prodotto.

5.4 Conflitti di interesse

Ogni Destinatario si prefigge quale primo, inderogabile obiettivo dell'attività prestata nei confronti del cliente il perseguimento del miglior interesse dello stesso nei limiti delle leggi e dei regolamenti e deve astenersi dall'adottare qualsiasi comportamento che possa costituire violazione di tale principio. In particolare, è fatto assoluto divieto di utilizzare la maggior remunerazione provvigionale quale criterio per la selezione del contratto da proporre al contraente.

Nel caso in cui sia possibile proporre una pluralità di prodotti, tutti astrattamente coerenti con le esigenze e richieste del contraente, a quest'ultimo è proposto il contratto che presenta il rapporto più vantaggioso tra costi complessivi, coperture e servizi. Ove necessario, per tale determinazione sono richieste al contraente informazioni ulteriori rispetto a quelle acquisite ai sensi del par. 5.2.

Il Distributore, in relazione alla propria rete distributiva, si astiene dall'adottare qualsiasi misura che possa incentivare la distribuzione di un prodotto in luogo di un altro prodotto che possa meglio soddisfare le esigenze e le richieste del cliente.

Il Destinatario che si trovi in o venga a conoscenza di una situazione, anche potenziale, di conflitto di interessi lo comunica senza ritardo al Responsabile, descrivendo le circostanze, le parti e i termini del conflitto.

In tali ipotesi, il Responsabile, tenuto conto di tutti gli elementi del caso concreto, adotta le misure idonee a far sì che sia evitato il conflitto di interessi ovvero che sia assicurato con ragionevole certezza che la situazione di conflitto di interessi non nocca agli interessi del contraente.

Ove non sia possibile adottare le misure di cui al paragrafo precedente, il cliente è informato chiaramente e compiutamente sulla natura, sulla fonte e sui termini della situazione di conflitto di interessi.

6. Revisioni, modifiche e documentazione

6.1 Revisione del Documento e dei Meccanismi di distribuzione

Con cadenza almeno annuale dal momento in cui sono predisposti, il Responsabile sottopone il Documento e i Meccanismi di distribuzione a revisione, verificandone la validità e l'aggiornamento.

Tale revisione coinvolge anche le eventuali strategie distributive di cui si sia dotato il distributore ed è effettuata tenendo conto delle segnalazioni pervenute dalla rete distributiva, di quelle effettuate al produttore, nonché dei mutamenti normativi e delle informazioni ricevute dal produttore.

Nel caso in cui il Documento o i Meccanismi di distribuzione non risultino più validi o aggiornati, con particolare riferimento all'allineamento al *target market* individuato, il Responsabile procede alle opportune modifiche correttive, in coerenza e nel rispetto delle istruzioni e indicazioni eventualmente pervenuti dal produttore interessato.

Nel caso di modifiche del quadro normativo o delle informazioni ricevute dal produttore tali da creare il rischio di disallineamento rispetto al mercato di riferimento del prodotto o da arrecare pregiudizio al cliente (o negli altri casi in cui gli obiettivi del Documento lo suggeriscano), il Responsabile apporta tempestivamente le modifiche correttive, a prescindere dalla scadenza del termine fissato per la revisione dei documenti.

I risultati della revisione, il Documento e/o i Meccanismi di distribuzione eventualmente modificati all'esito della revisione sono comunicati a tutti i Destinatari.

Dell'attività di revisione e dei relativi risultati è riportata traccia sintetica nel **Registro delle revisioni** di cui alla Parte speciale del Documento.

In ciascuna Scheda sui meccanismi di distribuzione del prodotto è mantenuta traccia delle revisioni e delle eventuali modifiche che vi facciano seguito.

6.2 Documentazione dell'attività.

Le azioni adottate in relazione al Documento e ai Meccanismi di distribuzione, attraverso i modelli e i registri di cui alla Parte speciale, sono debitamente documentate dal distributore, conservate a fini di *audit* e rese disponibili alle autorità competenti, su richiesta di queste.

7. Principio di proporzionalità

Le disposizioni del Documento sono osservate in conformità al principio di proporzionalità: l' idoneità dei processi e delle misure adottate per conformarsi ad esse è valutata tenendo conto del livello di complessità e dei rischi legati ai prodotti distribuiti, nonché della natura, della dimensione, della portata e della complessità dell'attività del Distributore.

Luogo e data Benevento , 18/09/2020

Il Responsabile

Tommaso Palumbo

Sottoscrizioni soggetti abilitati alla distribuzione per ricevuta del Documento

PARTE SPECIALE

SCHEDA SUI MECCANISMI DI DISTRIBUZIONE DEL PRODOTTO
“ALLIANZ TELEMATICA BASE”

INFORMAZIONI GENERALI SUL PRODOTTO

Nome prodotto:	Allianz Telematica Base
Compagnia produttrice:	Allianz S.p.A.
Prima data di ricezione informazioni:	04/02/2019
Informazioni pervenute tramite:	Circolare Allianz n. 10/2019

INFORMAZIONI SUL PRODOTTO FORNITE DAL PRODUTTORE

Elementi e caratteristiche principali:	<p>Allianz Telematica Base è un prodotto RCA di tipo “telematico” che utilizza le funzionalità del dispositivo satellitare da installare sul veicolo assicurato per ricostruire la dinamica dell’eventuale incidente stradale in cui quest’ultimo può essere coinvolto.</p> <p>Il cliente si avvantaggia di un sistema integrato di tecnologia e protezione che consente di:</p> <ul style="list-style-type: none">• Installare la “Allianz Box” in maniera facile, in totale autonomia e senza il fermo macchina;
---	--

- avere vantaggi economici perduranti nel tempo (sconto premio alla sottoscrizione e al rinnovo polizza);
- facilitare la risoluzione dei contenziosi grazie alla ricostruzione della dinamica del sinistro e, quindi, alla corretta attribuzione della responsabilità dell'evento;
- utilizzare AllianzNOW: segnalazione di sinistro e certificato assicurativo in formato digitale.

Il dispositivo satellitare Allianz Box:

- svolge una funzione di "controllo" sulla dinamica del sinistro mediante la registrazione del comportamento del veicolo immediatamente prima/durante/successivamente all'accadimento di un incidente stradale;
- in forza della sua funzione garantisce, alla stipula della polizza e in occasione della sua proroga/rinnovo, uno sconto in misura fissa predeterminato sulla tariffa RCA in vigore.

Le caratteristiche più significative del prodotto sono le seguenti:

- è riservato alle autovetture ad uso privato, con esclusione delle altre tipologie di veicolo non rientranti in questa definizione;
- è un'offerta assicurativa composta dalla sola garanzia

	<p>RCA; ciò significa che la polizza non può essere completata con coperture del tipo ARD ad esempio incendio, furto e altre simili; se il cliente manifesta esigenza di coperture ARD è necessario stipulare un'apposita polizza separata in base alle regole assuntive vigenti;</p> <ul style="list-style-type: none">- è proposto esclusivamente nella formula Bonus-Malus autovetture con possibilità di arricchire la copertura assicurativa base con le varie garanzie aggiuntive RC Auto normalmente offerte, quali ad esempio Protezione Bonus, Rinuncia alla rivalsa;- non prevede a carico del cliente oneri economici aggiuntivi collegati al dispositivo satellitare o al suo funzionamento; in quest'ottica, infatti:<ul style="list-style-type: none">• non vi sono costi di installazione o disinstallazione dispositivo; operazioni che possono essere portate a termine in totale autonomia da parte del cliente utilizzando il manuale di istruzioni e gli altri supporti. Ad ogni modo, in caso di necessità, il cliente può contattare a sue spese un installatore convenzionato tra quelli indicati sul sito www.allianz.it;• il contratto di abbonamento ai servizi, accessorio alla polizza e sottoscritto contemporaneamente alla stessa, non prevede alcun canone annuo da versare in aggiunta al premio assicurativo.
--	---

	<ul style="list-style-type: none"> - utilizza lo schema già collaudato in altri prodotti RCA telematici di sconto premio in cambio dell'installazione e attivazione sul veicolo assicurato del dispositivo satellitare; in questa prospettiva: <ul style="list-style-type: none"> • Allianz Box deve essere installato entro 30 giorni dalla decorrenza della polizza (10 giorni in caso di sostituzione con cambio veicolo); • il mancato rispetto del predetto termine, o più in generale la mancata installazione del dispositivo comporta il recupero del differenziale premio da parte dell'Impresa; • lo sconto espresso in percentuale fissa e in ammontare assoluto rispetto al premio RCA è riportato in polizza e sulla quietanza successiva alla prima annualità i caso di rinnovo/proroga del contratto. Lo sconto vale per l'intera annualità assicurativa e può variare di entità anno su anno in forza della tariffa RCA di riferimento.
Rischi:	Responsabilità civile derivante dalla circolazione di autovetture uso privato.
Costi (anche impliciti):	Il prodotto offre uno sconto sul premio RCA (sconto frontale attualmente fissato nella misura del 5% sul premio annuo netto RCA) e non comporta alcun onere economico aggiuntivo a carico del cliente, in quanto non sono previsti costi di installazione e/o canone di abbonamento ai servizi.

	<p>Infatti, il contratto di abbonamento ai servizi, accessorio alla polizza e sottoscritto contemporaneamente alla stessa, non prevede alcun canone annuo da versare in aggiunta al premio assicurativo.</p> <p>Oltre alla Tariffa RCA non ci sono altri meccanismi tariffari collegati all'utilizzo della scatola nera installata (ad esempio tariffa su numero di km, tipo di percorsi, stile di guida e simili).</p> <p>Le operazioni di installazione o disinstallazione del dispositivo possono essere portate a termine in totale autonomia da parte del cliente utilizzando il manuale di istruzioni e gli altri supporti. In caso di necessità, il cliente può contattare a sue spese un installatore convenzionato tra quelli indicati sul sito www.allianz.it.</p>
<p>Mercato di riferimento individuato (<i>target market</i> positivo):</p>	<ul style="list-style-type: none"> • persone fisiche o giuridiche: <ul style="list-style-type: none"> - proprietarie di autovetture ad uso privato; - con necessità di assicurare la propria auto solo con l'RC Auto senza garanzie aggiuntive; - interessate ad installare una scatola nera in auto per ottenere uno sconto fisso sulla polizza RCA senza avere un monitoraggio dello stile di guida.
<p>Mercato rispetto al quale il prodotto non è compatibile (<i>target</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • i soggetti non disponibili ad installare una scatola nera nella propria autovettura;

<p>market negativo):</p>	<ul style="list-style-type: none"> • i soggetti proprietari di veicoli diversi da autovetture o di autovetture non ad uso privato; • i soggetti che abbiano manifestato l'esigenza di abbinare, integrandole in un'unica polizza, sia la garanzia RCA, sia garanzie accessorie per assicurare la propria autovettura con una copertura più completa.
<p>Strategia distributiva suggerita:</p>	<p>Pur trattandosi di un prodotto autonomo, Allianz Telematica Base è stato integrato nella generale offerta assicurativa Allianz Bonus-Malus autovetture attraverso la previsione di una apposita "Clausola Aggiuntiva RC Auto - Allianz Telematica Base" che consente al Contraente di optare per la soluzione Allianz Telematica Base e regola sia gli aspetti tariffari, sia le specificità contrattuali del prodotto, come ad esempio l'impossibilità di accedere all'istituto di sospensione della polizza.</p> <p>Il prodotto ripropone la stessa procedura assuntiva di una normale polizza Bonus-Malus e risulta facile ed intuitivo nell'emissione in quanto:</p> <ul style="list-style-type: none"> - i dati richiesti sono gli stessi di una normale polizza RCA (unica eccezione il numero di telefono del Cliente) - permette l'emissione della polizza e l'incasso senza necessità di avere fisicamente in agenzia il dispositivo, in quanto sarà ordinato in automatico e verrà consegnato in Agenzia nei giorni successivi;

	<ul style="list-style-type: none"> - la gestione del magazzino avviene tramite lo stesso applicativo già utilizzato per gli altri prodotti telematici di nuova generazione. <p>L'adesione o l'uscita dal prodotto potrà rispettivamente avvenire mediante:</p> <ul style="list-style-type: none"> - polizza nuova regolamentata dalla tariffa in vigore al momento della sua decorrenza, con inserimento della clausola Allianz Telematica Base opzionabile nel riepilogo polizza, assieme alle altre (clausole aggiuntive RC Auto) inseribili nell'offerta assicurativa; - sostituzione a scadenza annua con eliminazione della clausola di cui sopra.
<p>Circostanze che possono causare un conflitto di interesse a discapito del cliente:</p>	<p>Non segnalate.</p> <p>Si precisa che il prodotto, quale vantaggio per l'Agente, <i>"contiene il fenomeno del moral hazard"</i>.</p>
<p>Altro:</p>	<p>Allianz Telematica Base può essere integrata senza limitazioni con le garanzie offerte dalla tariffa RCA di riferimento, ad esempio:</p> <ul style="list-style-type: none"> • tipo guida esperta/libera • protezione bonus • rinuncia alla rivalsa

- massimale superiore al minimo di legge.

L'acquisto di garanzie Auto Rischi Diversi deve essere effettuato con polizza separata. In caso di garanzie ARD con abbinamento contestuale e obbligatorio con RCA (= mediante un'unica polizza), come già oggi in atto sarà necessario contattare la direzione per concordare le modalità di assunzione. Non è previsto alcuno sconto premio sulla tariffa ARD abbinata ad Allianz Telematica Base.

Non possono essere abbinate ad Allianz Telematica Base le offerte di prodotti di assistenza satellitare, quali SestoSenso 2.0 ed Emergenze alla guida 2.0

Il prodotto non prevede l'attivazione dei seguenti istituti:

- sospensione/riattivazione di polizza;
- frazionamento premio;
- coassicurazione.

Il premio RCA del prodotto Allianz Telematica Base non è soggetto ad alcun altro tipo di sconto, quindi:

- flessibilità commerciale = non applicabile
- correzione mutualità cliente = non applicabile.

Unica eccezione è la consolidata attivazione dell'istituto del price cap volto a calmierare gli effetti di aumento premio della tariffa RCA di rinnovo.

INFORMAZIONI SULLA DISTRIBUZIONE DEL PRODOTTO DA PARTE DELL'AGENZIA

Soggetti abilitati alla distribuzione:	Tutti i soggetti abilitati alla distribuzione per conto dell'Agenzia.
Strategie di distribuzione:	Non ci sono strategie ulteriori e distinte rispetto a quelle del Produttore, evidenziate nel superiore punto.
Elenco delle attività di revisione del documento:	Data: _____ Motivo della revisione: _____ Attività espletata ed eventuali modifiche apportate: _____

VER. 1/2019**Sottoscrizioni soggetti abilitati alla distribuzione**

SCHEDA SUI MECCANISMI DI DISTRIBUZIONE DEL PRODOTTO

“ALLIANZ PETCARE”

INFORMAZIONI GENERALI SUL PRODOTTO

Nome prodotto:	Allianz PetCare
Compagnia produttrice:	Allianz S.p.A.
Prima data di ricezione informazioni:	09/04/2019
Informazioni pervenute tramite:	Circolare Allianz n. 22/2019

INFORMAZIONI SUL PRODOTTO FORNITE DAL PRODUTTORE

Elementi e caratteristiche principali:	<p>Il prodotto è dedicato ai proprietari di cani e gatti che vogliono tutelare la salute del proprio animale ed essere tenuti indenni dai danni che può causare ad altre persone, animali o cose.</p> <p>Il cliente può scegliere tra quattro formule di protezione crescenti per una copertura completa e personalizzata. Ha la possibilità di acquistare la sola protezione rimborso spese veterinarie con massimali e prestazioni tra i più elevati ed ampi nel mercato.</p>
---	---

<p>Rischi:</p>	<p>Il prodotto è strutturato con una formulazione a pacchetti e prevede quattro livelli di protezione, ciascuno dei quali prevede le seguenti garanzie base non modificabili:</p> <p>1) INTERVENTI CHIRURGICI</p> <p>Sezione Spese veterinarie - garanzia Interventi chirurgici</p> <p>Rimborsa le spese veterinarie in caso di intervento chirurgico reso necessario da infortunio, malattia o parto cesareo, comprese le spese per eventuali rette di degenza, assistenza e cure durante il ricovero e/o Day Hospital, per visite, esami, analisi ed accertamenti diagnostici sostenute nei 40 giorni precedenti all'intervento chirurgico e nei 40 giorni ad esso successivi (comprese, per il periodo successivo, le spese per trattamenti fisioterapici e rieducativi, agopuntura e osteopatia prescritte dal veterinario).</p> <p>2) GLOBALE SPESE VETERINARIE</p> <p>Sezione Spese veterinarie - garanzia Globale spese veterinarie</p> <p>Rimborsa le spese veterinarie sostenute in caso di infortunio o malattia: per intervento chirurgico (compreso il parto cesareo), con o senza ricovero, comprese le spese per visite, esami, analisi ed accertamenti diagnostici sostenute nei 40 giorni precedenti all'intervento chirurgico e nei 40 giorni ad esso successivi (comprese, per il periodo successivo, le spese per trattamenti fisioterapici e rieducativi, agopuntura e osteopatia prescritte dal veterinario);</p> <p>in caso di ricovero, senza intervento chirurgico, per rette di</p>
-----------------------	--

degenza, assistenza e cure, comprese le spese per visite, esami, analisi ed accertamenti diagnostici sostenute nei 40 giorni precedenti il ricovero e nei 40 giorni ad esso successivi (comprese, per il periodo successivo, le spese per trattamenti fisioterapici e rieducativi, agopuntura e osteopatia prescritte dal veterinario);

in assenza di ricovero, per visite, esami, analisi ed accertamenti diagnostici, trattamenti fisioterapici e rieducativi, agopuntura e osteopatia prescritti dal veterinario per la cura dei postumi dell'infortunio o della malattia).

3) INTERVENTI CHIRURGICI E DANNI A TERZI

Abbina la protezione prevista nella garanzia Interventi chirurgici della Sezione Spese veterinarie alle prestazioni della Sezione Danni a terzi. La Sezione Danni a terzi tiene indenne l'Assicurato, Proprietario dell'Animale identificato nella Scheda di Polizza, nonché i componenti del suo nucleo familiare, di quanto questi sia tenuto a pagare per i danni causati dal cane o dal gatto a persone, cose o altri animali. Inoltre, rimborsa le lesioni che l'animale può causare a chi lo tiene in custodia a titolo gratuito (es. il lavoratore domestico che lo porta al parco) e le lesioni che potrebbe causare ai figli del proprietario di età inferiore a 14 anni.

4) PROTEZIONE COMPLETA

Combina le protezioni della garanzia Globale spese veterinarie e quelle della Sezione Danni a terzi.

È possibile inserire in polizza fino a 5 Animali, con

	<p>indicazione per ciascuno del relativo Assicurato Proprietario e, per ogni Animale, può essere selezionata una diversa Protezione.</p> <p>La copertura assicurativa opera a condizione che l'Animale sia:</p> <p>di proprietà dell'Assicurato o di un componente del nucleo familiare;</p> <p>dotato di microchip;</p> <p>registrato con specifico Libretto sanitario a lui dedicato e regolarmente iscritto all'Anagrafe Animali d'Affezione;</p> <p>regolarmente sottoposto alle regolari vaccinazioni e relativi richiami;</p> <p>in possesso dei requisiti previsti in merito allo stato di salute dell'Animale;</p> <p>non utilizzato nell'ambito di attività professionali, ad eccezione del cane guida utilizzato per accompagnare persone non vedenti o persone disabili facenti parte del nucleo familiare.</p>
<p>Costi (anche impliciti):</p>	<p>I parametri tariffari del prodotto sono: tipologia di animale (cane o gatto) per tutte le coperture, in più razza ed età dell'Animale per la sola garanzia Globale spese veterinarie presente nei pacchetti 2) e 4).</p> <p>La copertura può avere solo durata annuale con tacito rinnovo ed è prevista, di default, la clausola di Adeguamento automatico annuale, con adeguamento automatico del</p>

	<p>premio e delle somme assicurate ad ogni rinnovo annuale.</p> <p>È inoltre previsto l'adeguamento annuale per età del solo premio relativo alla garanzia "Globale spese veterinarie", se richiamata, di ciascun Animale presente in Polizza.</p> <p>Il pagamento del premio può avvenire con frazionamento sia annuale che mensile, quest'ultimo solo con pagamento elettronico mediante procedura SDD - Sepa Direct Debit o Carta di credito e con una maggiorazione del 5,6%.</p>
<p>Mercato di riferimento individuato (<i>target market</i> positivo):</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Proprietari di cani e gatti di età compresa tra 8 settimane e 10 anni compiuti e dotati di microchip, libretto sanitario, iscritti all'Anagrafe Animali d'Affezione e in possesso dei requisiti di buono stato di salute.
<p>Mercato rispetto al quale il prodotto non è compatibile (<i>target market</i> negativo):</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Proprietari di cani e gatti di età inferiore a 8 settimane o che abbiano compiuto 11 anni e tutti gli animali sprovvisti di microchip, di libretto sanitario, non iscritti all'Anagrafe Animali d'Affezione o senza i requisiti di buono stato di salute. • Proprietari di cani e gatti utilizzati nell'ambito di attività professionali o che siano d'ausilio allo svolgimento di un'attività professionale o che comporti remunerazione, tranne i cani guida. • Clienti che abbiano avuto annullamenti o disdette di coperture assicurative per gli stessi rischi previsti in polizza o che nel triennio precedente l'emissione abbiano avuto per gli stessi rischi con altre Compagnie due o più

	sinistri, oppure un sinistro di importo superiore a Euro 1.500.
Strategia distributiva suggerita:	Non segnalate.
Circostanze che possono causare un conflitto di interesse a discapito del cliente:	Non segnalate.
Altro:	<p>CESSAZIONE DELLA COPERTURA</p> <p>Possono essere inseriti in Polizza cani e gatti con età alla data di emissione del contratto pari o superiore alle 8 settimane ed inferiore a 11 anni.</p> <p>Per tutte le polizze emesse è previsto un automatismo che blocca l'emissione della quietanza di rinnovo quando nel corso dell'annualità assicurativa uno degli Animali raggiunga l'11° anno di età, con caricamento dello storno del contratto per cessato rischio dalla prima scadenza annuale successiva.</p> <p>Per proseguire la copertura assicurativa in favore degli altri eventuali Animali identificati in Polizza, deve essere emesso un nuovo contratto in sostituzione di quello in corso.</p> <p>ALLIANZNOW</p> <p>Con AllianzNow i clienti e i loro familiari avranno, direttamente sul loro smartphone, istruzioni chiare e</p>

	<p>aggiornate per gestire le situazioni più difficili. Con pochi e semplici passaggi avranno sempre accesso a:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Informazioni sulla documentazione necessaria e sulle cose da fare per denunciare il sinistro in agenzia. 2. Riferimenti dell'agenzia, così in modo semplice e veloce potranno contattare il loro Agente. 3. Condividere la protezione con i familiari del proprietario o con chi si occupa del cane o del gatto. In caso di necessità tali soggetti potranno gestire direttamente la denuncia del sinistro e la richiesta di rimborso.
--	--

INFORMAZIONI SULLA DISTRIBUZIONE DEL PRODOTTO DA PARTE DELL'AGENZIA	
Soggetti abilitati alla distribuzione:	Tutti i soggetti abilitati alla distribuzione per conto dell'Agenzia.
Strategie di distribuzione:	Non ci sono strategie ulteriori e distinte rispetto a quelle del Produttore.
Elenco delle attività di revisione del documento:	<p>Data: 1 giugno 2019</p> <p>Motivo della revisione: modifica del <i>target market</i></p> <p>Attività espletata ed eventuali modifiche apportate: modificato il <i>target market</i></p>

VER. 2/2019

Sottoscrizioni soggetti abilitati alla distribuzione

SCHEDA SUI MECCANISMI DI DISTRIBUZIONE DEL PRODOTTO

“ALLIANZ GLOBALE PROFESSIONISTI (RETYLING)”

INFORMAZIONI GENERALI SUL PRODOTTO

Nome prodotto:	Globale Professionisti
Compagnia produttrice:	Allianz
Prima data di ricezione informazioni:	30/05/2019
Informazioni pervenute tramite:	Circolare Allianz n. 42/2019

INFORMAZIONI SUL PRODOTTO FORNITE DAL PRODUTTORE

Elementi e caratteristiche principali:	<p>Prodotto multi garanzia dedicato ai Professionisti per assicurare la responsabilità civile professionale e lo studio/ufficio.</p> <p>L'intervento sul prodotto ha lo scopo di apportare, esclusivamente per la sezione di responsabilità civile professionale, alcune importanti modifiche che riguardano l'operatività delle garanzie, la normativa e l'approccio di valutazione del rischio con importanti impatti tariffari.</p>
Rischi:	Responsabilità civile professionale.
Costi (anche impliciti):	<p>Interventi tariffari</p> <p>Si è deciso di effettuare un intervento di riduzione della</p>

	<p>tariffa di responsabilità civile professionale anche grazie all'introduzione di un approccio di valutazione del rischio più sofisticato tramite questionario assuntivo facoltativo.</p> <p>In particolare tale intervento è articolato su tre livelli:</p> <ol style="list-style-type: none">1. riduzione frontale dei premi di tutte le professioni Economico Giuridiche e di tutte le Professioni Tecniche;2. riduzione tariffaria se l'attività viene svolta da non più di cinque anni. Questa riduzione è prevista per tutte le professioni Economiche giuridiche e tutte le Professioni Tecniche, escluse le società di progettazione;3. eventuale ulteriore riduzione tariffaria se compilato il nuovo questionario (facoltativo) integrato nel flusso di emissione, finalizzato ad un inquadramento del rischio più preciso. <p>Il questionario è previsto sotto determinate condizioni e per le seguenti professioni:</p> <p><i>Professioni Economico - Giuridiche</i></p> <p>Avvocato Commercialista Consulente del lavoro</p> <p><i>Professioni Tecniche</i></p> <p>Architetto Ingegnere</p> <p>In forma di singolo assicurato o di studio associato, laddove lo studio associato sia formato solo da queste professioni. Limitatamente allo studio associato composto da ingegneri e/o architetti, l'attivazione del questionario si renderà possibile anche in presenza della figura professionale di geometra.</p>
--	--

Mercato di riferimento individuato (<i>target market</i> positivo):	<p>Il prodotto è dedicato al mondo delle seguenti professioni economico-giuridiche: Amministratori di stabili condominiali, Avvocati, Commercialisti, Consulenti del lavoro, Mediatori immobiliari, Notai, Periti esperti tributari, Società di servizi ed elaborazione dati e delle seguenti professioni tecniche: Agronomi, Architetti, Geologi, Geometri, Ingegneri, Periti industriali.</p>
Mercato rispetto al quale il prodotto non è compatibile (<i>target market</i> negativo):	<p>Professionisti afferenti al Settore Sanità, professionisti non iscritti all'Albo/Ruolo/Registro, professionisti che pur essendo iscritti all'Albo/Ruolo/Registro non rientrano nel perimetro preso in considerazione (es.: chimici, promotori finanziari, mediatori diversi da quelli immobiliari), funzioni di amministratore o membro del CDA, funzione DPO, professionisti non in attività al momento della stipula della polizza.</p>
Strategia distributiva suggerita:	<p>Prodotto di tipo consulenziale</p>
Circostanze che possono causare un conflitto di interesse a discapito del cliente:	<p>Non segnalate</p>
Altro:	<p>Interventi sulla normativa</p> <ul style="list-style-type: none"> • prevista la garanzia aggiuntiva “Attività di amministratore di sostegno, tutore di minore interdetto, curatore di inabilitato e curatore dell’eredità giacente” per le professioni di avvocato e di commercialista; • eliminata, all’interno dell’art. 3.5 - Rischi compresi - Avvocato, l’esclusione riguardante le funzioni arbitrali relative a controversie in cui siano coinvolte società di capitali;

	<ul style="list-style-type: none"> • precisata, sempre all'interno dell'art. 3.5 - Rischi compresi - Avvocato, l'operatività della copertura per le funzioni di giudice di pace; • prevista, all'interno dell'art. 3.11 - Esclusioni, l'esclusione esplicita delle funzioni in qualità di Gestore della crisi da sovraindebitamento a sensi della Legge n. 3 del 2012. Tale attività potrà essere ricompresa attraverso il richiamo della garanzia aggiuntiva CUR - Procedure concorsuali; • inserita, sempre all'interno dell'art. 3.11, l'esclusione riguardante l'attività di Data Protection Officer ai sensi del Decreto Legislativo n. 196 del 2003 e del Regolamento europeo n. 679 del 2016; • precisato, all'interno della garanzia aggiuntiva SIN - Sindaco/ODV/Revisore, che non rientrano in copertura gli incarichi in società sportive; • eliminato il cd "silent cyber" (ossia il rischio cyber né esplicitamente escluso, né esplicitamente compreso). A tal fine si è intervenuti nei seguenti modi: sezione Responsabilità Civile Professionale: esclusione del rischio cyber limitatamente alle perdite patrimoniali, e precisazione dell'operatività della garanzia per quanto riguarda i danni morte, lesioni personali e danneggiamenti a cose); sezioni Responsabilità Civile nell'Esercizio e/o Proprietà dello Studio e dell'Ufficio: inclusione del rischio cyber; sezione Furto e Rapina: inclusione del rischio cyber. <p>Interventi volti al miglioramento dell'operatività</p> <ul style="list-style-type: none"> • introdotto il tacito rinnovo anche in presenza della sezione di responsabilità civile professionale; • modificata la funzionalità dell'appendice per l'attivazione della garanzia postuma per cessata attività. Fino ad oggi,
--	---

	<p>tale appendice, era utilizzabile per gli studi associati nella sola eventualità che a cessare l'attività fosse l'intero studio. Da oggi, sarà possibile gestire la cessazione di attività del singolo membro dello studio;</p> <ul style="list-style-type: none"> • aggiunta la combinazione di massimale della responsabilità civile professionale euro 1.000.000 unico per sinistro con il limite di euro 2.000.000 per periodo assicurativo per la professione avvocato; • richiamata di default a garanzia aggiuntiva PATR - Perdite Patrimoniali per le Professioni Tecniche; se ritenuta non necessaria dall'assicurato, potrà essere deselezionata; • introdotto il controllo che le combinazioni di massimali selezionati siano conformi al decreto ministeriale per gli avvocati; • prevista la dichiarazione Sanctions limitation per la sola sezione di Responsabilità Civile Professionale, volta ad escludere la copertura per rischi i cui introiti provengano da Paesi sottoposti a sanzioni economiche, commerciali, e/o legislative (Iran, Sudan, Siria, Cuba e Corea del Nord).
--	--

INFORMAZIONI SULLA DISTRIBUZIONE DEL PRODOTTO DA PARTE DELL'AGENZIA	
Soggetti abilitati alla distribuzione:	Tutti i soggetti abilitati alla distribuzione per conto dell'Agenzia.
Strategie di distribuzione:	Non ci sono strategie ulteriori e distinte rispetto a quelle del Produttore.
Elenco delle attività di revisione del documento:	Data: _____ Motivo della revisione: _____ Attività espletata ed eventuali modifiche apportate: _____

Sottoscrizioni soggetti abilitati alla distribuzione

SCHEDA SUI MECCANISMI DI DISTRIBUZIONE DEL PRODOTTO

“Allianz Active4Life (ampliamento)”

INFORMAZIONI GENERALI SUL PRODOTTO

Nome prodotto:	Allianz Active4Life
Compagnia produttrice:	Allianz Global Life DAC
Prima data di ricezione informazioni:	31 maggio 2019
Informazioni pervenute tramite:	Circolare Allianz n. 44/2019

INFORMAZIONI SUL PRODOTTO FORNITE DAL PRODUTTORE

Elementi e caratteristiche principali:	<p>Il prodotto è una nuova versione di Allianz Active4Life, unit-linked a vita intera e premio unico, che prevede l'ampliamento delle possibilità di investimento a tre fondi della famiglia Allianz Strategy Select con nuovi livelli di garanzia coerenti con il profilo di rischio.</p> <p>Il prodotto prevede ora l'investimento in quote del fondo interno scelto dal Contraente tra quelli della famiglia Allianz Strategy Select, che include:</p> <ul style="list-style-type: none">• AGL Allianz Strategy Select 30;• AGL Allianz Strategy Select 50 F;• AGL Allianz Strategy Select 75. <p>Il fondo AGL Allianz Strategy Select 50 F rappresenta una nuova classe di fondo di AGL Allianz Strategy Select 50 e</p>
---	--

differisce dal fondo AGL Allianz Strategy Select 50 per la misura della commissione di gestione leggermente superiore (1,82% rispetto a 1,72%).

Il contraente può investire in qualsiasi momento solamente in uno dei fondi interni della famiglia Allianz Strategy Select e pertanto non sono ammesse combinazioni di investimento in più fondi della famiglia; per investire, ad esempio, su due fondi diversi della famiglia Allianz Strategy Select, il Cliente dovrà stipulare due contratti diversi.

Il prodotto prevede il riconoscimento di una garanzia di capitale, attivata automaticamente alla decorrenza del contratto, che opera per i primi quindici anni dalla decorrenza ed è disattivabile in qualsiasi momento senza alcun costo. Tale garanzia prevede che, alla fine dell'anno di copertura, il controvalore dell'investimento non possa essere inferiore al 93% per il fondo AGL Allianz Strategy Select 30, al 90% per il fondo AGL Allianz Strategy Select 50 F oppure al 85% per il fondo AGL Allianz Strategy Select 75 del controvalore rilevato alla ricorrenza annua precedente. In particolare per il primo anno di contratto, il capitale minimo garantito è pari al 93%, 90% o 85% (a seconda del fondo interno scelto) del premio unico al netto del costo di caricamento e dei diritti di emissione, laddove applicati. Nel caso in cui il controvalore rilevato alla fine dell'anno sia inferiore al livello minimo, vengono assegnate al contratto un numero di quote del fondo interno scelto della famiglia "Allianz Strategy Select", tali da ripristinare il controvalore minimo garantito. Tali quote rimangono definitivamente acquisite dal contratto.

La garanzia prevede, inoltre, che in caso di decesso dell'Assicurato nel corso dell'anno di copertura il capitale liquidato sarà pari al maggiore tra il controvalore delle quote attribuite al contratto, incrementate di un coefficiente dipendente dall'età al momento del decesso, ed il 93%, 90% oppure 85% del controvalore all'atto dell'attivazione o del

	<p>rinnovo annuale della garanzia di capitale, a seconda che il fondo scelto della famiglia “Allianz Strategy Select” sia, rispettivamente, AGL Allianz Strategy Select 30, AGL Allianz Strategy Select 50 F oppure AGL Allianz Strategy Select 75.</p> <p>Trascorsi sei mesi dalla decorrenza ed entro i primi quindici anni di contratto, è sempre possibile effettuare dei versamenti aggiuntivi. Tali versamenti, nel caso sia attiva la garanzia di capitale, verranno temporaneamente investiti nel fondo interno liquidità denominato AGL Allianz Short Term Bond per essere trasferiti automaticamente al fondo interno della famiglia “Allianz Strategy Select” alla ricorrenza annua di contratto, anche se nel frattempo la garanzia venisse disattivata. Nel caso in cui invece non sia attiva la garanzia di capitale, i versamenti aggiuntivi verranno direttamente investiti nel fondo interno della famiglia “Allianz Strategy Select”.</p>
<p>Rischi:</p>	<p>Caratteristiche dei sottostanti</p> <p>AGL Allianz Strategy Select 30 (fondo interno su cui è possibile attivare la garanzia)</p> <p>Il fondo si propone di generare una crescita del capitale attraverso un investimento bilanciato nei mercati azionari e obbligazionari senza vincoli sulla composizione degli investimenti (c.d. fondo bilanciato prudente flessibile) e perseguendo un obiettivo di volatilità del 5% annuo.</p> <p>AGL Allianz Strategy Select 50 F (fondo interno su cui è possibile attivare la garanzia)</p> <p>Il fondo si propone di generare una crescita del capitale attraverso un investimento bilanciato nei mercati azionari e obbligazionari senza vincoli sulla composizione degli investimenti (c.d. fondo bilanciato flessibile) e perseguendo un obiettivo di volatilità del 8% annuo.</p> <p>AGL Allianz Strategy Select 75 (fondo interno su cui è</p>

	<p>possibile attivare la garanzia)</p> <p>Il fondo si propone di generare una crescita del capitale attraverso un investimento bilanciato nei mercati azionari e obbligazionari senza vincoli sulla composizione degli investimenti (c.d. fondo bilanciato aggressivo flessibile) e perseguendo un obiettivo di volatilità del 12% annuo.</p> <p>AGL Allianz Short Term Bond (fondo interno di servizio)</p> <p>AGL Allianz Short Term Bond è un fondo interno di servizio utilizzato nel caso sia effettuato un versamento aggiuntivo e sia attiva la garanzia annuale oppure nel caso si permanga nel contratto successivamente al 15° anno.</p> <p>Il fondo si propone di generare una crescita del capitale superiore ai rendimenti del mercato monetario. Il fondo investe direttamente o tramite altri fondi in strumenti del mercato monetario e in Short Term Bond con una duration massima di 1 anno, perseguendo un obiettivo di volatilità dello 0%-1% annuo. Il fondo può anche investire in depositi bancari e in strumenti derivati a scopo di copertura. Il fondo non può investire in titoli di paesi emergenti.</p>
<p>Costi (anche impliciti):</p>	<p>Il premio minimo di ingresso deve essere almeno pari a 25.000,00 €.</p> <p>Trascorsi sei mesi dalla data di decorrenza e limitatamente ai primi quindici anni di contratto, è data facoltà di effettuare versamenti aggiuntivi di importo minimo pari a 1.500,00 €.</p> <p>Caricamenti e costi fissi di emissione: pari al 3% sul premio. Su ciascun versamento è prevista la possibilità di ridurre il caricamento standard applicando un caricamento scontato pari al 2%, 1% o 0%.</p> <p>Alla sottoscrizione del contratto, oltre al caricamento di cui sopra, viene applicato anche un costo fisso pari a 50,00€; tale costo viene integralmente scontato nel caso in cui il Contraente fornisca alla Società un riferimento e-mail ed</p>

acconsenta a ricevere la comunicazione annua, compresa la comunicazione relativa al costo annuo della garanzia di capitale, tramite e-mail. In questo caso la Società invierà la comunicazione tramite Posta Elettronica.

Costi annui ricorrenti: la Società trattiene su base giornaliera commissioni di gestione, calcolate sul patrimonio netto complessivo di ciascuno dei fondi interni, pari a:

AGL Allianz Strategy Select 30 1,72%

AGL Allianz Strategy Select 50 F 1,82%

AGL Allianz Strategy Select 75 1,92%

AGL Allianz Short Term Bond 0,35%

Nel caso in cui sia attiva la garanzia di capitale, è previsto un costo applicato anticipatamente su base mensile, la cui entità viene stabilita almeno un mese prima della ricorrenza annua di contratto. Tale costo è soggetto a variazioni in funzione dello scenario di mercato, pertanto ad ogni successivo rinnovo, il costo potrebbe variare. Il costo della garanzia è prelevato a partire da ciascuna ricorrenza annua di contratto, mediante riduzione del numero di quote del fondo interno tra quelli della famiglia “Allianz Strategy Select” (AGL Allianz Strategy Select 30, AGL Allianz Strategy Select 50 F, AGL Allianz Strategy Select 75) attribuite al contratto.

I fondi interni sono caratterizzati da un investimento principale in quote/azioni di OICR, le commissioni di gestione applicate dagli OICR in cui investono i fondi interni sono al massimo pari al 0,61% su base annua.

Il costo annuo della garanzia di capitale viene comunicato annualmente al Contraente almeno trenta giorni prima della data di rinnovo della garanzia, tramite posta ordinaria o e-mail se selezionata come modalità dal Contraente alla decorrenza del contratto. Il Contraente ha facoltà di disattivare la garanzia annua entro cinque giorni antecedenti al rinnovo automatico, senza l'applicazione di alcun costo

	<p>aggiuntivo. Allo stesso modo, è data facoltà al Contraente di richiedere entro cinque giorni dal rinnovo la sua volontà di riscattare il capitale alla data di attribuzione della garanzia, al fine di evitare l'applicazione del costo anche per l'anno successivo.</p> <p>Il costo massimo della garanzia non può essere comunque maggiore di 2,5% su base annua.</p>
<p>Mercato di riferimento individuato (<i>target market</i> positivo):</p>	<p>Il prodotto è concepito per i clienti che:</p> <ul style="list-style-type: none"> • desiderano minimizzare le potenziali perdite con una garanzia opzionale annuale che protegge una parte del loro investimento; • desiderano fornire una protezione aggiuntiva alle persone a loro carico in caso di proprio decesso; • desiderano usufruire dei vantaggi fiscali legati all'investimento in un prodotto assicurativo unit-linked, rispetto a un investimento diretto; • hanno una certa conoscenza del funzionamento dei prodotti d'investimento assicurativi; • hanno un orizzonte d'investimento di medio-lungo termine; • sono consapevoli che potrebbero perdere, parzialmente o interamente, il loro investimento.
<p>Mercato rispetto al quale il prodotto non è compatibile (<i>target market</i> negativo):</p>	---
<p>Strategia distributiva suggerita:</p>	<p>È necessario acquisire ogni informazione utile a valutare l'adeguatezza dell'offerta assicurativa attraverso l'analisi dei bisogni e delle esigenze assicurative, nonché la corretta compilazione del Questionario adeguatezza Prodotti IBIPs da parte del cliente.</p>

	<p>Allianz Active4Life è adeguato per la Clientela che intenda perseguire la finalità di “Pianificare un investimento che persegua la valorizzazione del capitale nel medio-lungo periodo e che al contempo garantisca, a fronte di una maggiorazione del premio, forme rafforzate di protezione in caso di decesso o invalidità dell’assicurato”, corrispondente all’opzione “C” del Questionario adeguatezza Prodotti IBIPs - Sezione Prodotto e che soddisfi i seguenti attributi minimi della sua CLASSE CLIENTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • “Profilo di rischio sostenibile (se Cliente Persona Fisica) o “Profilo di sostenibilità finanziaria” (se Cliente Persona Giuridica): 2; • “Profilo di esperienza e conoscenza”: Media.
<p>Circostanze che possono causare un conflitto di interesse a discapito del cliente:</p>	<p style="text-align: center;">---</p>
<p>Altro:</p>	<p>Switch</p> <p>Almeno 15 giorni prima di ogni ricorrenza annua di contratto, il Contraente può chiedere alla Società di effettuare uno switch totale dal fondo interno scelto ad un altro fondo interno della famiglia Allianz Strategy Select, senza alcun costo. Non sono ammessi switch parziali.</p> <p>È previsto uno switch automatico dal fondo interno scelto della famiglia Allianz Strategy Select al fondo interno AGL Allianz Short Term Bond al raggiungimento del 15° anno di contratto.</p> <p>Inoltre, nel caso venga effettuato un versamento aggiuntivo e sia attiva la garanzia annuale per il fondo interno scelto della famiglia “Allianz Strategy Select”, il premio versato è inizialmente investito nel fondo interno di servizio AGL Allianz Short Term Bond e alla ricorrenza annua del contratto sarà trasferito automaticamente nel fondo interno scelto della famiglia “Allianz Strategy Select”. Lo switch automatico</p>

	sarà effettuato alla ricorrenza annua del contratto anche se nel frattempo la garanzia annuale venisse disattivata.
--	---

INFORMAZIONI SULLA DISTRIBUZIONE DEL PRODOTTO DA PARTE DELL'AGENZIA	
Soggetti abilitati alla distribuzione:	Tutti i soggetti abilitati alla distribuzione per conto dell'Agenzia.
Strategie di distribuzione:	Non ci sono strategie ulteriori e distinte rispetto a quelle del Produttore.
Elenco delle attività di revisione del documento:	Data: _____ Motivo della revisione: _____ Attività espletata ed eventuali modifiche apportate: _____

VER. 1/2019

Sottoscrizioni soggetti abilitati alla distribuzione

SCHEDA SUI MECCANISMI DI DISTRIBUZIONE DEL PRODOTTO
“PERSPEKTIVE”

INFORMAZIONI GENERALI SUL PRODOTTO

Nome prodotto:	Perspektive
Compagnia produttrice:	Allianz Lebensversicherungs-AG
Prima data di ricezione informazioni:	7 ottobre 2019
Informazioni pervenute tramite:	Circ. Allianz Lebensversicherungs-AG n. 64/2019

INFORMAZIONI SUL PRODOTTO FORNITE DAL PRODUTTORE

Elementi e caratteristiche principali:	<p>Allianz Perspektive [tariffa RSKU1EBU(ITA)] è un prodotto di investimento assicurativo la cui prestazione partecipa agli utili generati dai risultati di gestione del Conto Generale di Allianz Leben.</p> <p>Durante il periodo di differimento, infatti, una parte dei rendimenti della gestione viene attribuita al contratto con consolidamento annuale, aumentando il valore del capitale garantito (capital bonus).</p> <p>Al termine del periodo di differimento, la cui durata viene definita dal Contraente alla sottoscrizione, viene erogata a scelta del Cliente una rendita vitalizia, non inferiore all'importo minimo garantito, oppure un capitale, con la garanzia dell'importo investito.</p> <p>Vantaggi per il cliente:</p> <ul style="list-style-type: none">· Garanzia di conservazione del capitale investito al termine del periodo di differimento o in caso di decesso;· Garanzia di conservazione del capitale investito al netto
---	---

delle penali, che si riducono nel tempo, in caso di riscatto;

- Il capitale garantito può solo aumentare, mai diminuire, grazie a un meccanismo di consolidamento annuo dei risultati;
- Possibilità di scegliere se ricevere una rendita vitalizia, con un importo minimo garantito già alla sottoscrizione, oppure un capitale, con garanzia dell'importo investito;
- Ampia diversificazione dell'investimento;
- Gestione prudente;
- Consistenza e affidabilità associata al Conto Generale di Allianz Leben.

Punti di forza per l'Agente:

Possibilità di proporre un premio unico che:

- Investe 100% in un prodotto con partecipazione agli utili;
- Garantisce il capitale investito in ogni momento (in caso di riscatto il capitale investito è al netto delle penali, che si riducono nel tempo);
- Prevede un meccanismo di consolidamento dei risultati.

Prestazioni

Allianz Perspektive è un prodotto di investimento assicurativo con partecipazione agli utili (ramo I) che prevede, al termine del periodo di differimento, il pagamento di una rendita differita o, in alternativa, un'opzione di conversione in capitale.

Le prestazioni previste dal contratto includono una parte garantita (capitale investito, ovvero premio versato al netto dei caricamenti) e una parte non garantita (partecipazione agli utili). Quest'ultima è composta dalla Partecipazione annuale agli utili, dalla Partecipazione al terminal bonus e dalla Partecipazione alle riserve di valutazione. La Partecipazione annuale agli utili, una volta che è stata attribuita annualmente al contratto e consolidata (Capital bonus), non può più essere modificata. In ogni caso la partecipazione agli utili non potrà mai essere negativa.

a) Prestazione in caso di vita

Al termine della fase di accumulo (termine del periodo di differimento) Allianz Leben-AG inizia a corrispondere una rendita vitalizia calcolata sulla base del capitale maturato e

delle basi attuariali in vigore a quella data. Questo importo non potrà essere inferiore alla rendita minima garantita (indicata nella proposta).

In alternativa, con almeno un mese di anticipo sulla data concordata di inizio erogazione della rendita, il Contraente può optare per la liquidazione totale o parziale del capitale maturato. Oltre questo termine, non sarà più possibile ottenere la liquidazione del capitale, la prestazione verrà erogata sotto forma di rendita vitalizia.

Prima che inizi l'erogazione della rendita, inoltre, il Contraente può chiedere di posticipare la data di inizio erogazione della rendita a condizione che l'età dell'Assicurato sia di almeno 55 anni alla data inizialmente concordata di inizio erogazione della rendita e non sia superiore a 85 anni alla data posticipata di inizio erogazione della rendita.

b) Prestazione in caso di decesso

In caso di decesso dell'Assicurato prima che inizi la fase di rendita, Allianz Leben-AG liquiderà il capitale maturato al momento del decesso, con la garanzia dell'importo investito.

In caso di decesso dell'Assicurato durante l'erogazione della rendita, la Società liquiderà il capitale maturato all'inizio della fase di rendita al netto delle rate di rendita già pagate.

Partecipazione agli utili

La partecipazione agli utili per i singoli contratti avviene secondo un meccanismo regolato dalla normativa tedesca, in base al quale gli utili maturati annualmente vengono inizialmente attribuiti ai Contraenti come collettività e poi suddivisi – attraverso i tassi di partecipazione dichiarati annualmente dalla Società – ai singoli contratti in base al gruppo e sottogruppo a cui ciascun contratto appartiene (indicati nella Proposta e nella Polizza).

I contratti di assicurazione contribuiscono in diversa misura alla formazione degli utili. Per questa ragione, Allianz Leben-AG mette insieme i contratti simili nei cosiddetti gruppi di partecipazione agli utili. All'interno di questi gruppi, ci sono diversi sottogruppi, a seconda delle differenze esistenti tra i contratti simili.

Allianz Leben-AG dichiara annualmente i tassi di

	<p>partecipazione agli utili, che si suddividono in:</p> <ol style="list-style-type: none">1. tasso di partecipazione annuale agli utili;2. tasso di partecipazione al terminal bonus;3. tasso di partecipazione all'importo base delle riserve di valutazione. <p>I tassi di partecipazione annuale agli utili agiscono in modo diverso in funzione della fase in cui si trova il contratto:</p> <ul style="list-style-type: none">· Nella fase di accumulo la Partecipazione annuale agli utili (se positiva) incrementa annualmente il Capitale garantito attraverso un importo aggiuntivo di capitale (Capital bonus);· Nella fase di erogazione della rendita la Partecipazione annuale agli utili (se positiva) incrementa annualmente la Rendita vitalizia attraverso un importo aggiuntivo garantito di rendita (Rendita aggiuntiva). <p>La partecipazione al terminal bonus e la partecipazione all'importo base delle riserve di valutazione, invece, sono attribuite al contratto solamente al termine del Periodo di differimento oppure in caso di riscatto parziale/totale o di decesso dell'Assicurato prima del termine del Periodo di differimento ed incrementano (se positive) il capitale maturato.</p> <p>In ogni caso, le partecipazioni agli utili annuali, terminal bonus e riserve di valutazione, non potranno mai essere negative.</p> <p>Per i primi 4 anni il contratto partecipa agli utili in base ai tassi prefissati ed indicati nella proposta; gli anni successivi agiscono invece i tassi dichiarati annualmente da Allianz Leben-AG.</p> <p>Sia i tassi prefissati che quelli dichiarati annualmente possono essere rivisti da Allianz Leben-AG nel corso del contratto con effetto retroattivo. Tuttavia, è importante considerare che la Partecipazione annuale agli utili, che agisce sul Capital bonus o sulla Rendita aggiuntiva e che non può mai essere negativa, una volta attribuita al contratto è consolidata e non può più essere modificata.</p> <p>V. inoltre la Scheda prodotto Allianz Perspektive (all. 1 alla Circ. Allianz 64/2019).</p>
--	---

Rischi:	---
Costi (anche impliciti):	<p>Premio</p> <p>Il premio è determinato in funzione della rendita minima garantita che il Contraente vuole ricevere alla data concordata di inizio erogazione della rendita. I fattori di rischio utilizzati per la determinazione del premio sono:</p> <ul style="list-style-type: none"> · La durata del periodo di differimento; · L'ammontare della rendita; · L'età dell'Assicurato. <p>Il premio deve essere pagato in un'unica soluzione. Sono ammessi versamenti aggiuntivi a condizione che sia decorso un anno dalla decorrenza del contratto ed in ogni caso prima che inizi la fase di rendita.</p> <p>L'importo minimo del premio iniziale è di 20.000 euro mentre l'importo massimo è di 2.500.000 euro.</p> <p>L'importo minimo del premio aggiuntivo è di 500 euro mentre l'importo massimo dei premi aggiuntivi versati nel corso dell'anno di polizza è di 30.000 euro.</p> <p>I premi devono essere pagati tramite bonifico bancario a favore di Allianz Leben-AG.</p> <p>Costi</p> <p>Il contratto prevede l'applicazione sia di costi di acquisizione e distribuzione che di costi amministrativi.</p> <p>Nel corso del periodo di differimento i costi sono costituiti da:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Caricamento: pari al 2% del premio versato, scontabile all'1%; · Rendimento trattenuto nell'attribuzione della partecipazione annuale agli utili: pari allo 0,90% della riserva attuariale; · Costi per riscatto: espressi in percentuale del premio investito (quindi, non del controvalore nel momento del riscatto) - inclusi i versamenti aggiuntivi - e decrescenti dal 5% al 1% in funzione degli anni interamente trascorsi dalla decorrenza della polizza. <p>Nella fase di pagamento della prestazione in forma periodica intervengono i costi per l'erogazione della rendita; sono già</p>

	<p>conteggiati nel coefficiente di conversione usato per calcolare la rendita ed ammontano al 1,75% dell'importo della rendita stessa.</p> <p>Tutti i costi sono dettagliati nel Set informativo (all. 2 alla Circ. Allianz 64/2019), specificatamente nella Sezione V del KID e all'articolo 6 delle Condizioni di assicurazione, ai quali si rinvia per ogni approfondimento.</p> <p>V. inoltre la Scheda prodotto Allianz Perspektive (all. 1 alla Circ. Allianz 64/2019).</p>
Mercato di riferimento individuato (target market positivo):	<p>Il prodotto è rivolto a coloro che cercano rendimenti medi e che prevedono di mantenere l'investimento per almeno 12 anni.</p> <p>È destinato a investitori con una propensione al rischio bassa, una bassa capacità di sostenere eventuali perdite e una conoscenza finanziaria adeguata.</p> <p>Questo prodotto offre la garanzia di conservazione del capitale anche in caso di decesso prima che inizi la fase di rendita e la garanzia di corresponsione della rendita per l'intera vita dell'Assicurato.</p>
Mercato rispetto al quale il prodotto non è compatibile (target market negativo):	<p>Il prodotto non è rivolto ad Assicurati minorenni.</p>
Strategia distributiva suggerita:	<p>La strategia distributiva definita prevede che prima della conclusione del contratto per la distribuzione del prodotto deve essere offerta al Contraente una raccomandazione personalizzata e che siano comunicati i motivi per cui il contratto offerto è ritenuto più indicato a soddisfare le richieste e le esigenze del Contraente medesimo. Tale attività di consulenza è opportuno che prosegua in continuo per monitorare nel tempo la coerenza dello stesso con le esigenze del contraente. Resta ferma inoltre la possibilità per il distributore di adottare modalità di consulenza che prevedano anche forme di valutazione del portafoglio del Contraente.</p>
Circostanze che possono	

causare un conflitto di interesse a discapito del cliente:	---
Altro:	<p>Assicurabilità e durata</p> <p>Non sono assicurabili i soggetti di età inferiore ai 18 anni e coloro che avranno all'inizio della fase di rendita un'età superiore a 85 anni.</p> <p>Il contratto è a vita intera. La durata minima del periodo di differimento è di 10 anni, mentre quella massima è di 67 anni.</p> <p>Riscatto</p> <p>È possibile riscattare parzialmente o totalmente il contratto prima che inizi la fase di rendita, ma non prima che sia trascorso un anno dalla decorrenza.</p> <p>Il valore di riscatto è pari alla riserva attuariale del contratto (incluso il capital bonus), calcolata alla fine del mese della richiesta. Il valore così determinato viene diminuito dei costi per riscatto che decrescono in ragione del tempo trascorso dalla decorrenza.</p> <p>In caso di riscatto parziale, i costi per riscatto parziale sono applicati proporzionalmente in base al rapporto tra l'ammontare prelevato e il valore di riscatto totale prelevabile.</p> <p>All'ammontare così determinato, si aggiungono gli utili derivanti dalla partecipazione al terminal bonus e quelli derivanti dalla partecipazione alle riserve di valutazione, se presenti.</p> <p>Il valore di riscatto può essere inferiore ai premi versati.</p> <p>In caso di riscatto parziale, l'importo minimo del prelievo deve essere di almeno 500 euro e il valore residuo del contratto deve essere di almeno 500 euro.</p> <p>Formazione e adeguatezza</p> <p>Per favorire la conoscenza del prodotto e la sua proposizione al Cliente, in concomitanza del lancio sarà a vostra disposizione sulla piattaforma Campus sul Portale Agenzie il corso e-learning "Conoscere la soluzione d'investimento</p>

	<p>Allianz Perspektive”.</p> <p>Il completamento del corso ed il superamento del relativo test contribuiscono ad adempiere agli obblighi formativi IVASS.</p> <p>Richiamiamo la vostra attenzione sulla necessità di acquisire ogni informazione utile a valutare l’adeguatezza dell’offerta assicurativa attraverso l’analisi dei bisogni e delle esigenze assicurative, nonché la corretta compilazione del Questionario adeguatezza Prodotti IBIPs (sezione Cliente e sezione Prodotto) da parte del Cliente.</p> <p>A tale riguardo vi ricordiamo che Allianz Perspektive è adeguato per la Clientela che intenda perseguire la finalità di “Pianificare un investimento che persegua la valorizzazione del capitale nel medio-lungo periodo e che preveda, alla scadenza, una rendita vitalizia”, corrispondente all’opzione "D" del Questionario adeguatezza Prodotti IBIPs – Sezione Prodotto e che soddisfi i seguenti attributi minimi della sua CLASSE CLIENTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • “Profilo di rischio sostenibile”: 1; • “Profilo di esperienza e conoscenza”: Media. <p>Supporti di marketing</p> <p>Il materiale a supporto dell’attività dell’Agenzia verrà reso disponibile sul Portale Agenzie al percorso "Le mie Info"- "Prodotti e Iniziative"- "Vita"- "Risparmio e Investimento"- "Allianz Perspektive”.</p> <p>Contatti in compagnia: Contact Center Vita (Numero Verde: 800.375.376).</p>
--	--

INFORMAZIONI SULLA DISTRIBUZIONE DEL PRODOTTO DA PARTE DELL’AGENZIA	
Soggetti abilitati alla distribuzione:	Tutti i soggetti abilitati alla distribuzione per conto dell’Agenzia.
Strategie di distribuzione:	Non ci sono strategie ulteriori e distinte rispetto a quelle del Produttore.

Elenco delle attività di revisione del documento:	Data: <input type="text"/>
	Motivo della revisione: <input type="text"/>
	Attività espletata ed eventuali modifiche apportate: <input type="text"/>

VER. 1/2019

Sottoscrizioni soggetti abilitati alla distribuzione

SCHEDA SUI MECCANISMI DI DISTRIBUZIONE DEL PRODOTTO
“NUOVI ORIZZONTI”

INFORMAZIONI GENERALI SUL PRODOTTO

Nome prodotto:	Nuovi Orizzonti
Compagnia produttrice:	Allianz S.p.A.
Prima data di ricezione informazioni:	7 ottobre 2019
Informazioni pervenute tramite:	Circ. Allianz 63/2019

INFORMAZIONI SUL PRODOTTO FORNITE DAL PRODUTTORE

Elementi e caratteristiche principali:	<p>È l'evoluzione del prodotto Nuovi Orizzonti (tariffa 88M03) che sostituisce la precedente edizione con ampliamento ed innovazione delle soluzioni d'investimento e introduzione di meccanismi automatici per gestire l'investimento stesso.</p> <p>La nuova edizione di Nuovi Orizzonti si differenzia dalla precedente per le novità illustrate qui di seguito.</p> <p>La gamma dei fondi “Squadra Vincente” viene arricchita con tre nuovi fondi, gestiti da importanti società di gestione del risparmio (JP Morgan, Fidelity International e Franklin Templeton); i nuovi fondi presentano il medesimo profilo di rischio, le medesime commissioni di gestione e caratteristiche del mandato degli attuali gestori, che sono liberi di mettere in atto la propria strategia di investimento con regole uguali per tutti e un solo vincolo: massimizzare i rendimenti del fondo con una volatilità media annua attesa del 7%.</p>
---	---

Inoltre, la “classe base” del fondo interno assicurativo AZ Best in Class sostituisce la Classe A, presente nella precedente versione di prodotto.

Anche il fondo AZ Best in Class può contare sui tre nuovi gestori di Squadra Vincente, che raccoglie così un totale di nove case di investimento (otto di Squadra Vincente e Investitori SGR), ampliando ulteriormente lo spettro di opportunità per massimizzare il valore del capitale dei clienti.

Viene rinnovata l’offerta Allianz GI: sei i nuovi fondi con un ampio universo di politiche di gestione e tipologie di investimento per costruire il portafoglio più adeguato alle esigenze e al profilo del cliente.

Vengono aggiunti due fondi gestiti da PIMCO, uno dei quali, PIMCO Obbligazionario Prudente, è un OICR che consente di accogliere l’investimento di Nuovi Orizzonti per poi destinare gradualmente il capitale verso altri fondi presenti nella piattaforma.

I due nuovi meccanismi automatici dell’investimento sono:

Investimento programmato: si attiva automaticamente solo in caso di investimento in PIMCO Obbligazionario Prudente e ha lo scopo di trasferire l’investimento da quell’OICR agli altri fondi interni indicati dal contraente in modo progressivo, allo scopo di aiutare il cliente a superare l’incertezza nella individuazione del momento più adatto per effettuare l’investimento. Lo switch automatico agisce il primo giovedì di ogni mese su un ammontare pari all’8% o al 6% (a scelta del cliente e che corrisponde indicativamente ad un periodo di trasferimento di 12 o 18 mesi), del controvalore delle quote dell’OICR PIMCO Obbligazionario Prudente.

Ad ogni switch automatico la Società applica un costo pari allo 0,50% dell’importo disinvestito.

Il contraente può modificare in qualsiasi momento sia i fondi interni di destinazione dell’Investimento programmato sia l’ammontare mensile del trasferimento (dall’8% al 6% o viceversa).

La funzionalità che consente di modificare l’Investimento programmato sarà disponibile dal prossimo mese di

dicembre.

Si noti che non è ammesso l'ingresso nell'OICR PIMCO Obbligazionario Prudente tramite switch volontari dai fondi interni o dalla gestione separata, ma esclusivamente tramite versamento premi oppure per effetto del meccanismo Defender.

Defender: è un'opzione gratuita che il contraente può chiedere di attivare in fase di emissione del contratto o in qualsiasi momento successivo allo scopo di riallocare il proprio investimento nel caso si verifichi una performance negativa, di entità prestabilita al momento dell'attivazione dell'opzione stessa, del capitale investito nei singoli fondi interni.

Defender può quindi essere utilizzato per salvaguardare una parte dell'importo investito inizialmente oppure può essere attivato in un momento successivo, una volta raggiunto un obiettivo di investimento, per stabilire una "soglia di sicurezza".

L'entità di tale soglia viene scelta dal contraente fra le tre percentuali previste (-10% oppure -15% oppure -20%) e può essere modificata in qualsiasi momento. Il primo giovedì successivo alla data di rilevazione della perdita, quindi, il controvalore delle quote dei fondi interni viene integralmente trasferito nell'OICR PIMCO Obbligazionario Prudente, senza l'applicazione di alcun costo.

Per effetto di tale trasferimento sull'OICR PIMCO Obbligazionario Prudente si attiva automaticamente il meccanismo di investimento programmato, che inizierà il trasferimento progressivo sui fondi indicati dal contraente dal primo giovedì del secondo mese successivo allo switch automatico.

Resta peraltro nelle facoltà del contraente richiedere lo switch volontario dall'OICR PIMCO Obbligazionario Prudente verso gli altri fondi interni.

Così come l'attivazione, anche la disattivazione dell'opzione Defender può essere effettuata in qualsiasi momento.

Fermo restando la possibilità di attivare già in fase di emissione del contratto l'opzione Defender, le funzionalità che, nell'ambito dei processi gestionali post-vendita,

	<p>consentono di inserire le richieste di attivazione e disattivazione dell'opzione Defender, saranno disponibili dal prossimo mese di dicembre.</p> <p>Defender di Nuovi Orizzonti è diverso dal meccanismo previsto per le soluzioni Allianz Hybrid.</p> <p>La novità riguardante la componente dell'investimento destinata alla gestione separata VITARIV consiste nell'apertura di finestre di uscita senza costi al 10° anniversario del versamento del primo premio periodico e successivamente ogni 5 anni.</p> <p>Ricordiamo che l'accesso alla gestione separata VITARIV è possibile esclusivamente attivando un piano di versamenti programmati (PAC) tramite SSD.</p> <p>Restano invariate tutte le altre caratteristiche dell'edizione precedente di Nuovi Orizzonti.</p> <p>V. inoltre Scheda prodotto all. 1 alla Circ. Allianz 63/2019.</p>
Rischi:	V. Scheda prodotto all. 1 alla Circ. Allianz 63/2019
Costi (anche impliciti):	V. Scheda prodotto all. 1 alla Circ. Allianz 63/2019
Mercato di riferimento individuato (<i>target market</i> positivo):	<p>Questo prodotto prevede diverse opzioni di investimento. Le opzioni possono essere combinate tra di loro allo scopo di meglio perseguire gli obiettivi di diverse tipologie di investitori e rendere il prodotto più idoneo rispetto alle loro esigenze. In funzione di tali diverse opzioni, il prodotto è destinato ad investitori che ricercano rendimenti da medio/bassi a medio/alti e che prevedono di tenere l'investimento per un periodo che può variare da 4 a 10 anni. In base alle combinazioni prescelte, il prodotto è destinato a investitori con una propensione al rischio da bassa a medio/bassa, una capacità di sostenere eventuali perdite da bassa a moderata e una conoscenza ed esperienza finanziaria da modesta a adeguata.</p>
Mercato rispetto al quale il prodotto non è compatibile (<i>target market</i> negativo):	Clienti con età superiore a 90 anni che non manifestano specifiche esigenze di pianificazione successoria.
Strategia distributiva	La strategia distributiva definita prevede che prima della

suggerita:	conclusione del contratto per la distribuzione del prodotto deve essere offerta al contraente una raccomandazione personalizzata e che siano comunicati i motivi per cui il contratto offerto è ritenuto più indicato a soddisfare le richieste e le esigenze del contraente medesimo. Tale attività di consulenza è opportuno che prosegua in continuo per monitorare nel tempo la coerenza dello stesso con le esigenze del contraente.
Circostanze che possono causare un conflitto di interesse a discapito del cliente:	---
Altro:	<p>Vantaggi per il cliente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ampliamento e potenziamento della gamma dei fondi a disposizione nella piattaforma; • Introduzione di nuovi gestori; • Meccanismi per entrare gradualmente nei mercati e per difendere il proprio capitale; • Semplificazione del tunnel di uscita per la parte investita in Vitariv: finestre di uscita senza costi al 10° anniversario del versamento del primo premio periodico e successivamente ogni 5 anni; • Soluzioni adatte ad ogni esigenza di investimento e protezione. <p>Punti di forza per l'Agente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nuovi meccanismi automatici d'investimento per gestire l'ingresso e di protezione del capitale per il post-vendita; • Potenziamento dell'offerta Squadra Vincente con 3 nuove "Squadre"; • Nuove strategie Allianz Global Investors; • Nuovi portafogli PIMCO; • Estensione delle nuove soluzioni ai già clienti Nuovi Orizzonti in occasione di versamenti aggiuntivi, attivazione di un piano di versamenti programmati, cambio destinazione premi e switch volontario; • Soluzioni per ogni esigenza del cliente.

ESTENSIONE DELLE NOVITA' AI CLIENTI GIA' SOTTOSCRITTORI DI NUOVI ORIZZONTI

Le nuove opportunità offerte da Nuovi Orizzonti vengono estese senza costi aggiuntivi ai clienti già titolari di una polizza Nuovi Orizzonti delle precedenti edizioni, che riceveranno un'apposita comunicazione e ai quali, comunque, verrà consegnato il Set Informativo della nuova edizione alla prima occasione di contatto con l'Agenzia per un'operazione sulla polizza (quali versamento aggiuntivo, attivazione del piano di versamenti programmati, cambio destinazione premi e switch volontario).

In particolare, la novità riguardante l'apertura delle finestre di uscita senza costi dalla gestione separata VITARIV viene estesa anche ai PAC già attivi a partire dalla data di versamento del primo premio periodico.

È importante notare che sui contratti di questi clienti non viene effettuata una sostituzione del prodotto (ad esempio: i fondi già disponibili continuano ad essere mantenuti), ma vengono invece aggiunte le nuove opportunità sopra descritte.

Vi segnaliamo che le funzionalità che consentono di gestire, sui contratti Nuovi Orizzonti già in essere, l'attivazione e la disattivazione dell'opzione Defender, nonché la modifica dell'Investimento programmato, saranno disponibili dal prossimo mese di dicembre.

FORMAZIONE E ADEGUATEZZA

Per favorire la conoscenza del prodotto e la sua proposizione al cliente, in concomitanza del lancio sarà a vostra disposizione sulla piattaforma Campus, accessibile dal Portale Agenzie, il corso e-learning suddiviso nelle due unità didattiche "Cominciamo a conoscere Nuovi Orizzonti" e "Soluzioni di investimento e opzioni di Nuovi Orizzonti". Il completamento del corso ed il superamento del relativo test contribuiscono ad adempiere agli obblighi formativi IVASS.

Richiamiamo la vostra attenzione sulla necessità di acquisire ogni informazione utile a valutare l'adeguatezza dell'offerta assicurativa attraverso l'analisi dei bisogni e delle esigenze assicurative, nonché la corretta compilazione del Questionario adeguatezza Prodotti IBIPs (sezione Cliente e

	<p>sezione Prodotto) da parte del cliente.</p> <p>A tale riguardo, vi ricordiamo che la nuova edizione di Nuovi Orizzonti è adeguata per la clientela che intende perseguire la finalità di “Pianificare un investimento che persegua essenzialmente la valorizzazione del capitale nel medio-lungo periodo, con forme contenute di protezione in caso di decesso”, corrispondente all’opzione "B" del Questionario adeguatezza Prodotti IBIPs – Sezione Prodotto e che soddisfi i seguenti attributi minimi della sua Classe Cliente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • “Profilo di rischio sostenibile” (se cliente Persona Fisica) o “Profilo di sostenibilità finanziaria” (se cliente Persona Giuridica): 1; • “Profilo di esperienza e conoscenza”: Bassa.
--	---

INFORMAZIONI SULLA DISTRIBUZIONE DEL PRODOTTO DA PARTE DELL’AGENZIA	
Soggetti abilitati alla distribuzione:	Tutti i soggetti abilitati alla distribuzione per conto dell’Agenzia.
Strategie di distribuzione:	Non ci sono strategie ulteriori e distinte rispetto a quelle del Produttore.
Elenco delle attività di revisione del documento:	Data: <input type="text"/> Motivo della revisione: <input type="text"/> Attività espletata ed eventuali modifiche apportate: <input type="text"/>

VER. 1/2019

Sottoscrizioni soggetti abilitati alla distribuzione

SCHEDA SUI MECCANISMI DI DISTRIBUZIONE DEL PRODOTTO
“Allianz Ultra”

INFORMAZIONI GENERALI SUL PRODOTTO

Nome prodotto:	Ultra
Compagnia produttrice:	Allianz S.p.a.
Prima data di ricezione informazioni:	7 aprile 2020
Informazioni pervenute tramite:	Circ. Allianz n. 24/2020

INFORMAZIONI SUL PRODOTTO FORNITE DAL PRODUTTORE

Elementi e caratteristiche principali:	<p>Allianz Ultra è un modello assicurativo innovativo che consente ai Clienti di costruire il proprio Programma di protezione per affrontare con serenità gli imprevisti che possono capitare nella vita privata in relazione alla casa, alla famiglia, alle spese legali, agli animali domestici e, a breve, anche alla salute.</p> <p>Gli Ambiti di rischio disponibili al lancio del prodotto sono sei:</p> <ul style="list-style-type: none">- Fabbricato- Contenuto- Catastrofi naturali- Responsabilità civile- Tutela legale- Animali domestici <p>Per ogni Ambito di rischio sono disponibili quattro livelli di protezione crescente, detti Soluzioni, alternativi tra loro,</p>
---	--

progettati a partire dalle prassi di vendita delle agenzie e poi ottimizzati in chiave commerciale recependo le indicazioni degli Agenti:

- **Essential:** la protezione essenziale che tutti dovrebbero possedere
- **Plus:** una protezione di qualità ad un prezzo accessibile
- **Premium:** la nostra raccomandazione per una protezione completa
- **Top:** il massimo della tranquillità con il meglio delle soluzioni Allianz

Motivazione

Razionalizzare l'offerta prodotti Retail non auto Allianz in ottica "Allianz Customer Model" secondo quattro regole fondamentali: concretezza commerciale, soddisfazione del Cliente attraverso tutta la sua esperienza con Allianz, semplificazione dell'esperienza utente, coerenza degli elementi tecnici nei diversi Ambiti di rischio.

Vantaggi per il Cliente

Semplice e chiaro al momento della stipula, Allianz Ultra è costruito con la massima trasparenza per non riservare brutte sorprese nel momento della verità.

Il Cliente può scegliere liberamente tra sei **Ambiti di rischio**, ciascuno con quattro Soluzioni crescenti, che possono essere personalizzate, relativamente ai valori assicurati e alle garanzie aggiuntive, per creare una configurazione adatta ad ogni esigenza di protezione e di spesa.

Inoltre, con Allianz Ultra il Cliente potrà beneficiare degli aggiornamenti delle condizioni di assicurazione che Allianz apporterà nel tempo e che gli consentiranno di scegliere, in occasione di un sinistro, se essere indennizzato in base alle condizioni originariamente sottoscritte o quelle successivamente aggiornate.

Con **Allianz Ultra** il Contraente instaura, infatti, una relazione contrattuale caratterizzata dall'impegno di Allianz di rivedere periodicamente e, se del caso, adeguare i propri prodotti, applicando le condizioni di assicurazione più aggiornate ed al passo con i tempi anche ai rapporti già in essere, ferma restando la possibilità per l'assicurato di manifestare la propria preferenza per le condizioni di

assicurazione iniziali, se da lui ritenute migliori; il **Programma di protezione** inizialmente sottoscritto dal Contraente potrà dunque evolvere, adeguandosi alle nuove e diverse condizioni di assicurazione eventualmente previste nelle **Edizioni** successive a quella vigente al tempo della stipulazione della **Polizza**.

Questi aspetti sono disciplinati dettagliatamente nel **Regolamento Allianz Ultra**, al quale si rimanda integralmente, che è un **documento aggiuntivo del Set Informativo**, destinato a regolamentare, appunto, il processo evolutivo del contratto in caso di nuove release di prodotto.

Punti di forza per l'Agente

Allianz Ultra unisce la semplicità dell'offerta modulare con la profondità dei prodotti consulenziali, dando vita ad una piattaforma di Risk Management rivoluzionaria.

L'ingresso in trattativa avviene in pochi secondi grazie alla fastquotazione attiva su tutti gli ambiti di rischio, l'esperienza utente è immediata, il processo di vendita è fluido grazie al potenziamento dell'autonomia dell'intermediario su massimali e scontistica.

Il risultato è una piattaforma capace di adattarsi ad ogni tipo di trattativa, utilizzabile sia da venditori con una esperienza di vendita ancora da consolidare che preferiscono partire da offerte preconfigurate, sia da consulenti di grande professionalità che vogliono costruire la soluzione su misura per il Cliente scegliendo tra 49 milioni di combinazioni possibili.

I sei **Ambiti di rischio** rappresentano le **singole coperture assicurative** all'interno di un'architettura di tipo piramidale, con al vertice la **Polizza**, che regola gli aspetti amministrativi, dichiarativi e sottoscrittivi del rapporto contrattuale.

Ciascun **Ambito di rischio** è acquistabile autonomamente o insieme agli altri all'interno di un unico contesto negoziale ed è costituito da proprie garanzie e proprie regole di funzionamento, descritte nelle condizioni di assicurazione contenute nel relativo Set Informativo, consegnato al Contraente prima della sottoscrizione della **Polizza**, unitamente al predetto **Regolamento Allianz Ultra**.

AMBITO DI RISCHIO FABBRICATO

L'Ambito di rischio **Fabbricato** è rivolto a coloro che vogliono assicurare i muri e gli impianti dei locali della loro abitazione e delle relative pertinenze, in relazione ai danni che possono subire a seguito di eventi identificati nella copertura assicurativa. Prevede altresì delle prestazioni di assistenza legate alla casa.

Ciascuna delle Soluzioni dell'Ambito Fabbricato prevede combinazioni di garanzie crescenti, così strutturate:

Soluzione Essential: comprensiva della garanzia Incendio e altri eventi e delle garanzie Bagnatura e spese di ricerca e di riparazione del guasto per rottura di tubi di acqua e gas ed Emergenze in casa (quest'ultima prestazione non è operante se il pagamento del premio avviene anticipatamente e in una sola volta);

Soluzione Plus: comprensiva delle garanzie della Soluzione Essential e, in aggiunta, delle garanzie Eventi atmosferici, Eventi socio politici, Terrorismo e atti vandalici e Guasti causati dai ladri e furto di porte e finestre;

Soluzione Premium: comprensiva delle garanzie della Soluzione Plus e, in aggiunta, della garanzia Danni accidentali ai vetri di porte e finestre;

Soluzione Top: comprensiva delle garanzie della Soluzione Premium e, in aggiunta, della garanzia Allagamento, dell'eliminazione delle franchigie e dei minimi di scoperto e della disponibilità di somme assicurate più elevate.

L'Ambito di rischio Fabbricato prevede anche una **soluzione aggiuntiva, denominata "Mutuo"**, selezionabile esclusivamente da coloro che hanno ottenuto un finanziamento per l'acquisto della loro abitazione e vogliono assicurarla con una copertura base:

Soluzione Mutuo: comprensiva della sola garanzia Incendio e altri eventi.

Le Soluzioni Plus, Premium e Top possono essere arricchite con la garanzia aggiuntiva Danni da fenomeno elettrico.

AMBITO DI RISCHIO CONTENUTO

L'Ambito di rischio **Contenuto** è rivolto a coloro che vogliono assicurare le cose che si trovano nei locali della loro abitazione (es. mobilio, provviste, elettrodomestici,

vestiario, oggetti personali) e nelle relative pertinenze, in relazione ai danni che possono subire a seguito di eventi identificati nella copertura assicurativa. Prevede altresì delle prestazioni di assistenza legate alla casa.

Ciascuna delle Soluzioni dell'Ambito Contenuto prevede combinazioni di garanzie crescenti, così strutturate:

Soluzione Essential: comprensiva delle garanzie Incendio e altri eventi,

Bagnatura ed Emergenze in casa;

Soluzione Plus: comprensiva delle garanzie della Soluzione Essential e, in

aggiunta, delle garanzie Eventi atmosferici, Eventi socio politici, Terrorismo e atti vandalici, Guasti causati dai ladri e furto di porte e finestre e Danni accidentali a superfici in vetro degli arredi; la garanzia Emergenze in Casa può essere opzionalmente estesa alla versione Emergenze in Casa Estesa (che comprende ad esempio anche la "riparazione di elettrodomestici bianchi" ed il "recupero dati informatici");

Soluzione Premium: comprensiva delle garanzie della Soluzione Plus e, in aggiunta, della garanzia Furto e rapina in casa;

Soluzione Top: comprensiva delle garanzie della Soluzione Premium e, in aggiunta, della garanzia Allagamento, dell'eliminazione delle franchigie e dei minimi di scoperto e della disponibilità di somme assicurate più elevate.

Le Soluzioni Plus, Premium e Top possono essere arricchite con la garanzia aggiuntiva Danni da fenomeno elettrico mentre le Soluzioni Premium e Top possono essere arricchite con la garanzia aggiuntiva Scippo e rapina all'esterno della casa.

AMBITO DI RISCHIO RESPONSABILITÀ CIVILE

L'Ambito di rischio Responsabilità Civile è rivolto a coloro che vogliono tutelarsi per i danni a terzi in relazione alla proprietà e alla gestione della casa e ai fatti della vita privata.

Ciascuna delle Soluzioni dell'Ambito Responsabilità Civile prevede combinazioni di garanzie crescenti, così strutturate:

Soluzione Essential: comprensiva della garanzia

	<p>Responsabilità civile della casa;</p> <p>Soluzione Plus: comprensiva della garanzia della Soluzione Essential e, in aggiunta, della garanzia Responsabilità civile della famiglia;</p> <p>Soluzione Premium: comprensiva delle garanzie della Soluzione Plus e, in aggiunta, delle garanzie Responsabilità civile infortuni subiti dai collaboratori domestici/familiari e Responsabilità civile dei minori sui social network;</p> <p>Soluzione Top: comprensiva delle garanzie della Soluzione Premium e, in aggiunta, dell'eliminazione delle franchigie e dei minimi di scoperto e della disponibilità di massimali più elevati.</p> <p>Le Soluzioni Plus, Premium e Top possono essere arricchite con le garanzie aggiuntive Responsabilità civile proprietà di cavalli e altri animali da sella e Responsabilità civile affittacamere/bed and breakfast.</p> <p>AMBITO DI RISCHIO CATASTROFI NATURALI</p> <p>L'Ambito di rischio Catastrofi Naturali è rivolto a coloro che vogliono assicurare i muri e gli impianti dei locali della loro abitazione e delle relative pertinenze ed eventualmente le cose che si trovano nei locali stessi (es. mobili, provviste, elettrodomestici, vestiario, oggetti personali) e nelle pertinenze, in relazione ai danni che possono subire a seguito di eventi catastrofici identificati nella copertura assicurativa.</p> <p>Ciascuna delle Soluzioni dell'Ambito Catastrofi Naturali prevede combinazioni di garanzie crescenti, così strutturate:</p> <p>Soluzione Essential: comprensiva della garanzia Terremoto;</p> <p>Soluzione Plus: comprensiva della garanzia della Soluzione Essential e, in aggiunta, della riduzione della franchigia;</p> <p>Soluzione Premium: comprensiva di quanto previsto dalla Soluzione Plus e, in aggiunta, della garanzia Alluvione e inondazione;</p> <p>Soluzione Top: comprensiva di quanto previsto dalla Soluzione Premium e, in aggiunta dell'eliminazione del limite di indennizzo e della riduzione della franchigia.</p> <p>Le Soluzioni Plus, Premium e Top possono essere arricchite con la garanzia aggiuntiva Danni al contenuto della casa.</p>
--	--

AMBITO DI RISCHIO TUTELA LEGALE

L'Ambito di rischio **Tutela Legale** garantisce il rimborso delle spese/oneri legali in caso di controversie che coinvolgano l'Assicurato in relazione alla vita privata, con riguardo a:

- controversie inerenti all'abitazione, sia essa di proprietà o data in locazione, in uso, comodata;
- controversie inerenti alla guida, con regolare Patente, di veicoli a motore e/o natanti;
- controversie inerenti alla vita privata (per fatti e situazioni estranee all'attività imprenditoriale o professionale eventualmente svolta).

Ciascuna delle Soluzioni dell'Ambito Tutela Legale prevede combinazioni di garanzie crescenti, così strutturate:

Soluzione Essential: comprensiva delle garanzie Casa e Orientamento Giuridico Telefonico;

Soluzione Plus: comprensiva delle garanzie della Soluzione Essential e, in aggiunta, delle garanzie Veicoli guidati con Patente, relativa al caso di incidente stradale, e Rimborsi Complementari;

Soluzione Premium: comprensiva delle garanzie della Soluzione Plus e, in aggiunta delle garanzie Veicoli guidati con Patente, relativa, in questo caso, a tutta la circolazione stradale e Rimborsi Complementari;

Soluzione Top: comprensiva delle garanzie della Soluzione Premium e, in aggiunta, ferma la loro portata, un massimale addizionale per la garanzia Veicoli guidati con Patente, supplementare rispetto a quello riservato alle altre Soluzioni, dedicato alle ipotesi di difesa penale in caso di incidente stradale; inoltre, in relazione alla garanzia Casa non trova applicazione la franchigia nel caso di abitazione locata.

Le Soluzioni Plus, Premium e Top possono essere arricchite con la garanzia aggiuntiva Famiglia e con l'Estensione Controversie col Datore di Lavoro.

AMBITO DI RISCHIO ANIMALI DOMESTICI

L'Ambito di rischio **Animali domestici** è rivolto a chi vuole tutelare la salute dei propri cani e gatti e proteggersi da eventuali danni che possono provocare a terzi.

Ciascuna delle Soluzioni dell'Ambito Animali domestici

	<p>prevede combinazioni di garanzie crescenti, così strutturate:</p> <p>Soluzione Essential: comprensiva della garanzia Responsabilità civile dell'Assicurato per i danni causati a terzi dall'Animale domestico di sua proprietà;</p> <p>Soluzione Plus: comprensiva delle garanzie di cui alla Soluzione Essential e, in aggiunta, le garanzie Responsabilità civile del custode temporaneo dell'Animale domestico e Spese veterinarie, solo in caso di Intervento chirurgico per Infortunio, Malattia o parto cesareo;</p> <p>Soluzione Premium: comprensiva delle garanzie di cui alla Soluzione Plus e, in aggiunta, le garanzie Morte e lesioni personali ai figli minori di 14 anni e al custode temporaneo dell'Animale domestico, e Spese veterinarie sostenute in caso di Infortunio o Malattia anche senza Intervento chirurgico;</p> <p>Soluzione Top: comprensiva delle garanzie di cui alla Soluzione Premium e, in aggiunta, le garanzie Eutanasia e Spese funerarie e l'eliminazione delle Franchigie e dei minimi di Scoperto.</p>
Rischi:	---
Costi (anche impliciti):	---
Mercato di riferimento individuato (<i>target market</i> positivo):	Per una descrizione puntuale del target market, dettagliata per ciascun Ambito di rischio e per ogni soluzione, si rimanda all' ALLEGATO - Mercato di riferimento del prodotto (target market) .
Mercato rispetto al quale il prodotto non è compatibile (<i>target market</i> negativo):	Per una descrizione puntuale del target market negativo, dettagliata per ciascun Ambito di rischio e per ogni soluzione, si rimanda all' ALLEGATO - Mercato di riferimento del prodotto (target market) .
Strategia distributiva suggerita:	Modalità di distribuzione: attraverso tutta la rete agenziale.
Circostanze che possono causare un conflitto di interesse a discapito del cliente:	---

Altro:

Data di lancio: a partire dal 16 aprile 2020 e con rilasci scaglionati a lotti di agenzie nelle successive quattro settimane.

Contatti in Compagnia: Assunzione Linea Persona Numero Verde 800 811 126.

CHIUSURA PRODOTTI ATTUALMENTE A CATALOGO

I prodotti tradizionali del Retail non auto Allianz1, CasaTua, Allianz PetCare e Tutela Legale Persona/Persona Smart continueranno ad essere disponibili in agenzia fino al 31 luglio 2020.

I preventivi potranno essere emessi fino al 30 giugno e dovranno essere convertiti entro il 31 luglio.

Dopo tale data i seguenti prodotti saranno chiusi:

Ambito Allianz Ultra	Prodotti chiusi al 31/7/2020
Ambito Responsabilità civile	CasaTua (codice 443 - edizione 01/2019) Allianz1 Danni a terzi (codice 918 - edizione 01/2019) Allianz1 Danni a terzi - proprietà 2a casa (codice 919 - edizione 01/2019)
Ambito Fabbricato	CasaTua (codice 443 - edizione 01/2019) Allianz1 Danni ai locali della casa (codice 916 - edizione 01/2019) Allianz1 Emergenze in casa (codice 921 - edizione 01/2019)
Ambito Contenuto	CasaTua (codice 443- edizione 01/2019) Allianz1 Danni al contenuto della casa (codice 917- edizione 01/2019)

	<p>Ambito Catastrofi Naturali</p> <p>Ambito Tutela Legale</p> <p>Ambito Animali Domestici</p>	<p>Allianz1 Furto in casa (codice 920 - edizione 01/2019)</p> <p>Allianz1 Emergenze in casa (codice 921 - edizione 01/2019)</p> <p>Allianz1 Catastrofi naturali (codice 925 - edizione 01/2019)</p> <p>Tutela Legale (codice 157 - edizione 03/2019) relativamente alle sole categorie: 231 – 232 - 233 Persona 291 – 292 - 293 Persona Smart CasaTua (codice 443 - edizione 01/2019)</p> <p>Allianz PetCare (codice 298 - edizione 06/2019)</p>
<p>Si sottolinea inoltre che, alla stessa data sopra indicata, saranno chiusi anche tutti i moduli salute di Allianz1:</p> <p>Elenco moduli salute</p> <p>Allianz1 Invalidità permanente da malattia (Codice 911 Edizione 01/2019)</p> <p>Allianz1 Emergenze in famiglia (Codice 915 Edizione 01/2019)</p> <p>Allianz1 Invalidità permanente da infortunio (Codice 923 Edizione 01/2019)</p> <p>Allianz1 Perdita di autosufficienza (Codice 924 Edizione 01/2019)</p> <p>Allianz1 Grandi interventi e malattie gravi (Codice 926 Edizione 01/2019)</p> <p>Si precisa infine che dopo il 31 luglio sarà chiusa alla vendita anche la componente Premorienza.</p>		

FLESSIBILITA' COMMERCIALE

Allianz Ultra consente di utilizzare la flessibilità **per tutti gli Ambiti di rischio** sulla base di nuove regole che consentono di semplificare il processo dando **maggiore autonomia** alle agenzie.

Accedendo all'area riservata presente nel flusso di emissione, potrai scegliere il miglior prezzo per il Cliente in base alle seguenti regole:

- la flessibilità commerciale è applicata a livello di intero atto di vendita e non di singolo Ambito di rischio;
- la flessibilità commerciale è concedibile solo se il premio annuo imponibile di tariffa a livello complessivo di polizza è superiore a 150€;
- la punta massima concedibile aumenta con il numero di Ambiti di rischio inseriti nell'atto di vendita e in base al livello di soluzione scelta fino ad uno sconto massimo predefinito;
- la punta massima verrà comunicata con lettera specifica;
- è stata abolita la flessibilità media e il relativo controllo.

FASTQUOTE

Allianz Ultra sarà disponibile per l'emissione unicamente sulla piattaforma FastQuote e non sarà disponibile nel sistema Prisma Rami Vari.

SUPPORTI DI MARKETING

Col lancio di **Allianz Ultra** abbiamo colto l'opportunità per **rinnovare nel layout e nei contenuti l'intera dotazione di supporti di marketing delle agenzie.**

I nuovi materiali rappresentano un'evoluzione dei precedenti, ma si contraddistinguono per uno stile più contemporaneo e impattante, che darà alle agenzie Allianz un **posizionamento distintivo e riconoscibile sul mercato.**

Oltre al restyling di tutti i materiali dedicati ai prodotti, abbiamo ideato **4 nuovi supporti, denominati Info-book**, da consegnare ai Clienti prima o dopo una trattativa e finalizzati alla generazione del bisogno assicurativo, generalmente poco percepito dall'italiano medio.

La nuova dotazione di marketing, che sarà distribuita presso tutte le agenzie nelle prossime settimane, una volta

rientrata l'emergenza COVID, è costituita da:

- **le nuove brochure dei prodotti a catalogo**, che sono state completamente riviste sia nel contenuto, più semplice e diretto, sia nel visual grafico. Si segnala che non state realizzate le nuove brochure dei prodotti che saranno chiusi alla vendita entro il 31 luglio (CasaTua, Allianz1 e Allianz PetCare);

- **i nuovi poster di agenzia**, che abbandonano il riferimento diretto ai singoli prodotti, per utilizzare immagini molto impattanti ed evocative delle passioni delle persone, che generalmente suggeriscono, in modo positivo e indiretto, l'esistenza di rischi connessi con tali attività;

- **gli Info-book, uno strumento completamente nuovo da consegnare ai Clienti**, prima o dopo una trattativa, per illustrare e spiegare in modo accurato ma semplice quali sono i principali rischi legati al mondo della casa e della famiglia, della salute, della mobilità e degli animali domestici. Proprio il fine divulgativo di questi strumenti ha consentito di coinvolgere nel progetto il centro Baffi Carefin dell'Università Bocconi, che ha contribuito a validare "scientificamente" e a realizzare parte dei contenuti;

- **i nuovi espositori da bancone** con 4 tasche, adatti a contenere sia i prodotti sia gli Info-book.

In contemporanea con la distribuzione dei nuovi materiali per il punto vendita, saranno aggiornati i contenuti del sito **Allianz.it** e sarà rilasciata una **nuova sezione del sito stesso**, con l'obiettivo di **sensibilizzare anche gli utenti digitali sul tema del rischio**, dando loro la possibilità di richiedere gli info-book direttamente on line a fronte della disponibilità ad essere ricontattati.

Allo stesso tempo è necessario che ogni Agente verifichi e aggiorni i contenuti dei propri siti di agenzia e/o della propria pagina Facebook.

In preparazione dell'arrivo della nuova dotazione **vi invitiamo, innanzitutto, a macerare tutte le brochure e i poster con le vecchie linee grafiche.**

Inoltre, per accelerare l'adozione e l'utilizzo dei nuovi materiali in agenzia, **procederemo**, qualche giorno prima della consegna dei nuovi materiali, **anche al ritiro di tutti gli**

espositori già forniti (Allianz1, Allianz1business, Allianznow, espositore da terra con 8 tasche, espositore da bancone di Allianz1 e di Allianz1business), che non si adattano al formato scelto per le nuove brochure.

Per consentirvi una gestione efficiente di queste attività, la società che si occuperà del ritiro e della consegna dei materiali vi contatterà preventivamente per concordare le modalità e i tempi.

Questi sono solo i primi supporti che accompagnano il lancio di Allianz Ultra, ma nuovi materiali e iniziative di marketing sono allo studio, e saranno attivati nel corso del tempo per potenziare la vendibilità del prodotto e aumentare la soddisfazione di consulenti e Clienti.

ALLIANZNOW

Con AllianzNOW i Clienti avranno, direttamente sul loro smartphone, istruzioni chiare e aggiornate per affrontare gli imprevisti.

Con pochi e semplici passaggi, potranno:

- avere informazioni sulla documentazione necessaria e sulle cose da fare per denunciare il sinistro in agenzia;
- trovare i riferimenti dell'agenzia, per contattare in un click il loro referente;
- condividere la protezione con le persone importanti per loro che, in caso di necessità, potranno gestire direttamente l'emergenza o la denuncia del sinistro in agenzia.

MATERIALI A SUPPORTO

Dal lancio saranno inoltre disponibili, nell'apposita sezione del portale Allianz Digital Agency all'interno della "Documentazione tecnica" dedicata al prodotto **Allianz Ultra**, le **Note Tecniche** della Polizza e degli Ambiti di rischio, che rappresentano il documento tecnico di riferimento per tutte le regole operative e assuntive, i **Set Informativi**, uno per Ambito di Rischio, ed il **Regolamento Allianz Ultra**.

Il **corso e-learning** di aggiornamento professionale dedicato ad Allianz ULTRA, disponibile su Campus, costituisce un elemento integrante delle informazioni che Allianz fornisce ai distributori e contenute nella presente circolare, al fine di agevolare la comprensione delle caratteristiche principali del prodotto stesso e la strategia distributiva suggerita, così

	<p>come previsto ai sensi dell'art. 8 del Regolamento Delegato UE 2017/2358 della Commissione. Dovrà pertanto essere necessariamente fruito prima dell'avvio della fase distributiva anche al fine di fornire al contraente una raccomandazione personalizzata contenente i motivi per cui il contratto offerto è ritenuto più indicato a soddisfare le richieste ed esigenze del contraente medesimo ai sensi e per gli effetti di cui all'art. 59 del Regolamento IVASS n. 40/2018.</p>
--	--

INFORMAZIONI SULLA DISTRIBUZIONE DEL PRODOTTO DA PARTE DELL'AGENZIA	
Soggetti abilitati alla distribuzione:	Tutti i soggetti abilitati alla distribuzione per conto dell'Agenzia.
Strategie di distribuzione:	Non ci sono strategie ulteriori e distinte rispetto a quelle del Produttore.
Elenco delle attività di revisione del documento:	Data: _____ Motivo della revisione: _____ Attività espletata ed eventuali modifiche apportate: _____

VER. 1/2020

Sottoscrizioni soggetti abilitati alla distribuzione

SCHEDA SUI MECCANISMI DI DISTRIBUZIONE DEL PRODOTTO

“PERSONALWAY”

INFORMAZIONI GENERALI SUL PRODOTTO

Nome prodotto:	PersonalWay
Compagnia produttrice:	Allianz S.p.A.
Prima data di ricezione informazioni:	8 maggio 2020
Informazioni pervenute tramite:	Circ. Allianz 38/2020

INFORMAZIONI SUL PRODOTTO FORNITE DAL PRODUTTORE

Elementi e caratteristiche principali:	<p>Evoluzione del prodotto AZ Progetto Reddito (tariffa 48UR42), motivata dall'ampliamento delle soluzioni di investimento, possibilità di effettuare switch, nuove facoltà di scelta e più flessibilità per l'erogazione delle prestazioni periodiche ricorrenti.</p> <p>PersonalWay è un prodotto unit linked a vita intera caratterizzato dall'investimento del premio unico iniziale in quote di un fondo interno scelto dal Contraente tra i fondi interni Allianz Personal Selection, AllianzGI Personal Strategy 30, AllianzGI Personal Strategy 50 e AllianzGI Personal Strategy 75, dal cui valore dipendono le prestazioni previste dal contratto (la durata delle prestazioni periodiche ricorrenti e l'ammontare della prestazione in caso di decesso dell'assicurato) nonché l'ammontare del capitale rimborsato in caso di riscatto.</p> <p>Il Contraente può investire in qualsiasi momento solamente in uno dei fondi interni a disposizione, pertanto non sono ammesse combinazioni di investimento tra i suddetti fondi.</p> <p>Il contratto è strutturato per poter offrire delle prestazioni</p>
---	--

periodiche ricorrenti che prevedono la liquidazione programmata del capitale a favore del Contraente, per un ammontare proporzionale al premio unico versato. Il Contraente può anche richiedere che l'inizio del pagamento delle prestazioni periodiche venga differito di un numero di anni predeterminato.

PersonalWay si differenzia da AZ Progetto Reddito (vedi Circolare "AZ Progetto Reddito, la nuova unit-linked con liquidazione programmata del capitale" del 2013) per le novità illustrate qui di seguito.

Con riferimento al motore finanziario dell'investimento, al fondo interno gestito da Investitori Sgr "AZ Selezione Reddito" - che viene ridenominato "Allianz Personal Selection" - si affiancano ora tre nuovi fondi interni gestiti da Allianz Global Investors, denominati rispettivamente "AllianzGI Personal Strategy 30", "AllianzGI Personal Strategy 50" e "AllianzGI Personal Strategy 75". Le nuove soluzioni di investimento sono state inserite per soddisfare ulteriori obiettivi di rischio e rendimento, ampliando così il ventaglio di opportunità per massimizzare il valore del capitale dei clienti.

La misura della commissione di gestione dei nuovi fondi resta invariata rispetto a quella del fondo "Allianz Personal Selection" (ex "AZ Selezione Reddito"), mentre diversamente da quest'ultimo non è prevista l'applicazione della commissione di performance.

A questo ampliamento delle opzioni di investimento corrisponde, peraltro, un'altra importante novità: la possibilità di effettuare, in qualsiasi momento, lo switch tra le linee disponibili. Per ogni anno di contratto il primo switch è a titolo gratuito, mentre per i successivi viene applicato un costo fisso di 25 euro. È importante considerare che lo switch può essere effettuato:

- esclusivamente in modo totale, verso uno solo degli altri fondi interni assicurativi disponibili, poiché il contratto può essere allocato su un solo fondo interno;
- a condizione che il capitale residuo sul contratto, calcolato in base all'ultima valorizzazione disponibile al momento

della richiesta, ammonti ad almeno 3.000 euro.

Per quanto concerne, invece, l'erogazione delle prestazioni periodiche ricorrenti (cd. "decumulo" del capitale) le novità riguardano:

- la percentuale di decumulo annuale del capitale, che nella precedente edizione era prefissata nella misura del 4% del premio unico iniziale, può essere scelta dal Contraente anche nella misura del 3%, 2% oppure 1% del premio unico iniziale; la scelta espressa può essere modificata anche ad erogazione già iniziata, con effetto dalla prima rata di decumulo immediatamente successiva;
- la frequenza di erogazione delle prestazioni periodiche ricorrenti che può essere definita dal Contraente anche con periodicità annuale, semestrale o mensile, oltre alla trimestrale già disponibile nella precedente edizione; la scelta espressa può essere modificata anche ad erogazione già iniziata, con effetto dalla prima rata di decumulo immediatamente successiva;
- la possibilità per il Contraente di differire nel tempo, senza alcun limite, l'inizio della fase di "decumulo" del capitale. È una facoltà esercitabile in fase di emissione della Proposta, indicando nell'omonimo campo ("Periodo di differimento: anni") il numero intero di anni (non inferiore ad uno) che, sommandosi alla decorrenza del contratto, determina la data di inizio dell'erogazione delle prestazioni periodiche ricorrenti. Si ricorda che il pagamento delle rate di "decumulo" è posticipato, per cui avviene al termine di ciascun intervallo della frequenza scelta. Ad esempio: se la polizza decorre il 30/5/2020 ed il Contraente sceglie di differire l'inizio del "decumulo" di tre anni con una frequenza di erogazione trimestrale, la data di inizio erogazione delle prestazioni periodiche ricorrenti corrisponderà al 30/5/2023 e l'accredito della prima rata di "decumulo" sul suo conto corrente avverrà il 30/8/2023. L'eventuale richiesta di modifica del numero di anni di differimento in corso di contratto è possibile a condizione che l'erogazione delle rate di "decumulo" non sia già iniziata; deve pervenire alla Società almeno 30 giorni prima della fine del periodo di differimento con effetto dalla ricorrenza annuale successiva alla data della richiesta.

	<p>Qualora il Contraente non intendesse differire l'inizio della fase di "decumulo" del capitale, il numero di anni da indicare nel campo "Periodo di differimento: anni" è pari a zero (0).</p> <p>Una specifica comunicazione ricorderà al Contraente, con 60 giorni di anticipo, l'approssimarsi della data di inizio erogazione delle prestazioni periodiche ricorrenti, invitandolo in particolare a verificare la correttezza delle coordinate bancarie comunicate in fase di sottoscrizione della Proposta ed a rivolgersi all'Agenzia per la loro eventuale variazione. L'implementazione di questo reminder avverrà con una tempistica leggermente posticipata rispetto al lancio della nuova edizione.</p> <p>Restano invariate tutte le altre caratteristiche di prodotto già presenti in AZ Progetto Reddito.</p> <p>Vantaggi per il cliente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Potenziamento del motore finanziario: ampliamento della gamma dei fondi a disposizione e possibilità di riallocare l'investimento tramite switch; • Maggiore flessibilità: il cliente sceglie la percentuale di decumulo, la frequenza e quando iniziare a ricevere gli importi. Può inoltre modificare le proprie scelte in qualunque momento in base alle sue esigenze. <p>Punti di forza per l'Agente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ampliamento dell'offerta dei fondi interni grazie alla nuova gamma "AllianzGI Personal Strategy"; • Possibilità di personalizzare il prodotto in base alle esigenze del cliente; • Estensione delle novità ai già clienti AZ Progetto Reddito. <p>(Cfr. Scheda prodotto allegata alla circ. 38/2020)</p>
<p>Rischi:</p>	<p>La Società non offre alcuna garanzia di restituzione del capitale investito, né di corresponsione di un rendimento minimo, sia per le prestazioni periodiche ricorrenti che in caso di riscatto o di decesso. Il Contraente assume il rischio connesso all'andamento negativo del valore delle quote del fondo interno collegato al contratto. Pertanto vi è la possibilità che il Contraente ottenga, al momento del</p>

	<p>rimborso, un ammontare inferiore al Capitale investito. (Cfr. Scheda prodotto allegata alla circ. 38/2020)</p>
Costi (anche impliciti):	<p>Il contratto prevede il versamento di un premio unico di importo minimo pari a 50.000,00 Euro o multipli di 50.000,00 Euro (es. 100.000,00 Euro, 150.000,00 Euro, etc.). Non è ammesso il versamento di premi aggiuntivi. Caricamenti: Pari al 3% del premio versato. È prevista la possibilità di ridurre il caricamento standard applicando un caricamento scontato pari a 2%, 1% o 0%. La Società trattiene su base settimanale commissioni di gestione, calcolate sul patrimonio netto complessivo di ciascuno dei fondi interni. (Cfr. Scheda prodotto allegata alla circ. 38/2020)</p>
Mercato di riferimento individuato (target market positivo):	<p>PersonalWay è un prodotto di investimento assicurativo a premio unico e a vita intera che prevede diverse opzioni di investimento, con l'obiettivo di offrire delle prestazioni periodiche ricorrenti grazie alla liquidazione programmata del capitale a favore del Contraente (percentuale del premio versato). È prevista una soglia di ingresso di almeno 50.000 euro o suoi multipli. In relazione alle diverse opzioni di investimento, il prodotto è destinato ad investitori che ricercano rendimenti medio/alti, prevedono di tenere l'investimento per un periodo che può variare da 10 a 15 anni, hanno una propensione al rischio medio/bassa, una capacità di sostenere perdite moderata e una conoscenza ed esperienza finanziaria adeguata.</p>
Mercato rispetto al quale il prodotto non è compatibile (target market negativo):	<p>Clienti con età superiore a 85 anni. Clienti che ricerchino garanzie di restituzione del capitale.</p>
Strategia distributiva suggerita:	<p>La strategia distributiva definita prevede che prima della conclusione del contratto per la distribuzione del prodotto deve essere offerta al Contraente una raccomandazione personalizzata e che siano comunicati i motivi per cui il contratto offerto è ritenuto più indicato a soddisfare le richieste e le esigenze del Contraente medesimo. Tale attività di consulenza è opportuno che prosegua in continuo</p>

	per monitorare nel tempo la coerenza dello stesso con le esigenze del Contraente.
Circostanze che possono causare un conflitto di interesse a discapito del cliente:	---
Altro:	<p>ESTENSIONE DELLE NOVITA' AI CLIENTI GIA' SOTTOSCRITTORI DI AZ PROGETTO REDDITO</p> <p>Le nuove opportunità offerte da PersonalWay vengono estese senza costi aggiuntivi ai clienti già titolari di una polizza AZ Progetto Reddito i quali, tramite un'apposita comunicazione, saranno informati delle novità introdotte e della disponibilità della documentazione contrattuale aggiornata sul sito della Compagnia. In ogni caso, il Set Informativo di PersonalWay sarà consegnato, alla prima occasione di contatto con l'Agenzia, al cliente che ne faccia richiesta o che effettui un'operazione di switch.</p> <p>Quindi, oltre alla possibilità di accedere ai tre nuovi fondi interni, tali clienti potranno scegliere una nuova percentuale di decumulo oppure variare la frequenza. Non è invece disponibile, ai già clienti di AZ Progetto Reddito, la possibilità di differire l'erogazione delle prestazioni.</p> <p>È importante notare che sui contratti AZ Progetto Reddito già emessi non viene effettuata una sostituzione del prodotto, ma vengono invece aggiunte le novità descritte nella precedente sezione CARATTERISTICHE DELLA NUOVA EDIZIONE DEL PRODOTTO.</p> <p>FORMAZIONE E ADEGUATEZZA</p> <p>Per favorire la conoscenza del prodotto e la sua proposizione al cliente, in concomitanza del lancio sarà a vostra disposizione sulla piattaforma Campus, accessibile dal Portale Agenzie, il corso e-learning "PersonalWay". Il completamento del corso ed il superamento del relativo test contribuiscono ad adempiere agli obblighi formativi IVASS.</p> <p>Richiamiamo la vostra attenzione sulla necessità di acquisire ogni informazione utile a valutare l'adeguatezza dell'offerta assicurativa attraverso l'analisi dei bisogni e delle esigenze assicurative, nonché la corretta compilazione del</p>

	<p>Questionario adeguatezza Prodotti IBIPs (sezione Cliente e sezione Prodotto) da parte del cliente.</p> <p>A tale riguardo, vi ricordiamo che PersonalWay è adeguato per la clientela che intende perseguire la finalità di “Pianificare un investimento che persegua essenzialmente la valorizzazione del capitale nel medio-lungo periodo, con forme contenute di protezione in caso di decesso”, corrispondente all’opzione "B" del Questionario adeguatezza Prodotti IBIPs – Sezione Prodotto e che soddisfi i seguenti attributi minimi della sua “Classe Cliente”:</p> <ul style="list-style-type: none"> • “Profilo di rischio sostenibile” (se cliente Persona Fisica) o “Profilo di sostenibilità finanziaria” (se cliente Persona Giuridica): 2; • “Profilo di esperienza e conoscenza”: Media.
--	---

INFORMAZIONI SULLA DISTRIBUZIONE DEL PRODOTTO DA PARTE DELL’AGENZIA	
Soggetti abilitati alla distribuzione:	Tutti i soggetti abilitati alla distribuzione per conto dell’Agenzia.
Strategie di distribuzione:	Non ci sono strategie ulteriori e distinte rispetto a quelle del Produttore.
Elenco delle attività di revisione del documento:	Data: _____ Motivo della revisione: _____ Attività espletata ed eventuali modifiche apportate: _____

VER. 1/2020

Sottoscrizioni soggetti abilitati alla distribuzione

Modello di Scheda sui Meccanismi di distribuzione del prodotto

Nota bene: al momento della prima ricezione delle informazioni relative a un nuovo prodotto, il Distributore compila un Documento ad esso dedicato, predisponendolo sulla base della struttura e delle indicazioni contenute nel presente modello.

Tramite compilazione dell'apposita sezione è tenuta traccia delle revisioni e delle modifiche eventualmente derivate da tale attività.

Ad ogni revisione della Scheda è modificato il numero di versione progressivo (es. da Ver. 1/2019 a Ver. 2/2019).

SCHEDA SUI MECCANISMI DI DISTRIBUZIONE DEL PRODOTTO

INFORMAZIONI GENERALI SUL PRODOTTO

Nome prodotto:	<input type="text"/>
Compagnia produttrice:	<input type="text"/>
Prima data di ricezione informazioni:	<input type="text"/>
Informazioni pervenute tramite:	<input type="text"/> (es. circolare proveniente dalla Compagnia oppure e-mail proveniente dal broker emittente, etc.)

INFORMAZIONI SUL PRODOTTO FORNITE DAL PRODUTTORE

Elementi e caratteristiche principali:	<input type="text"/>
---	----------------------

Rischi:	
Costi (anche impliciti):	
Mercato di riferimento individuato (<i>target market</i> positivo):	
Mercato rispetto al quale il prodotto non è compatibile (<i>target market</i> negativo):	
Strategia distributiva suggerita:	
Circostanze che possono	













causare un conflitto di interesse a discapito del cliente:	<div style="background-color: #cccccc; height: 15px; width: 100%;"></div>
Altro:	<div style="background-color: #cccccc; height: 15px; width: 100%;"></div> <div style="background-color: #cccccc; height: 15px; width: 100%;"></div> <div style="background-color: #cccccc; height: 15px; width: 100%;"></div> <p><i>(es. incompatibilità con altri prodotti oppure circostanze che possono causare un danno al cliente, etc.)</i></p>

INFORMAZIONI SULLA DISTRIBUZIONE DEL PRODOTTO DA PARTE DELL'AGENZIA	
Soggetti abilitati alla distribuzione:	Tutti i soggetti abilitati alla distribuzione per conto dell'Agenzia.
Strategie di distribuzione:	Non ci sono strategie ulteriori e distinte rispetto a quelle del Produttore.
Elenco delle attività di revisione del documento:	<p>Data: </p> <p>Motivo della revisione: <i>(es. revisione periodica annuale, nuove/variazione informazioni dal produttore, etc.)</i></p> <p>Attività espletata ed eventuali modifiche apportate: <i>(es. verifica periodica sull'aggiornamento con esito positivo oppure modificato nome prodotto oppure integrate informazioni in materia di strategie distributive oppure estesa facoltà di distribuzione ai subagenti, prima esclusi, etc.)</i></p>

Sottoscrizioni soggetti abilitati alla distribuzione

Registro delle segnalazioni al produttore o al distributore emittente

Nota bene: il presente Registro è progressivamente compilato con indicazione dei dati relativi alle segnalazioni effettuate dall'Agenzia

1)	Data:	
	Prodotto:	
	Destinatario:	
	Metodo di comunicazione:	
	Motivo e sintesi dell'oggetto della comunicazione:	 
2)	Data:	
	Prodotto:	
	Destinatario:	
	Metodo di comunicazione:	
	Motivo e sintesi dell'oggetto della comunicazione:	 

...	...	<hr/> <hr/>
...	...	<hr/> <hr/>
...	...	<hr/> <hr/>
...	...	<hr/> <hr/>
...	...	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Registro delle revisioni

Nota bene: nel presente Registro saranno progressivamente annotate le descrizioni sintetiche delle attività di revisione del Documento contenente la politica POG e delle Schede sui Meccanismi di distribuzione del prodotto

1)	Data:	20/08/2020
	Documento:	POLITICA DI PRODUCT OVERSIGHT & GOVERNANCE E MECCANISMI DI DISTRIBUZIONE DEL PRODOTTO
	Attività ed eventuali modifiche:	Revisione/aggiornamento annuale Correzioni formali; ampliamento procedure di gestione dei flussi informativi provenienti dal Produttore; controllo aggiornamento Mappatura della struttura distributiva.
2)	Data:	_____
	Documento:	_____ (es. Politica POG distributore oppure Meccanismi di distribuzione di [nome prodotto])
	Attività ed eventuali modifiche:	_____ (es. verifica periodica sull'aggiornamento oppure inserimento target market negativo, etc.)
...	...	_____
	...	_____
	...	_____

