Galgano S.p.A. Agenzia Allianz S.p.A.

12.04.2022

BUSINESS VITA: edizione 4/2022 PersonalWay

Ridefinizione maggiorazione caso morte.

Vi comunichiamo che a partire dal 12 aprile 2022 è disponibile una nuova edizione di PersonalWay (tariffa 48UR42), che presenta i seguenti elementi di novità:

- incremento, senza alcun costo aggiuntivo, della maggiorazione percentuale del controvalore delle quote investite in caso di decesso dell'Assicurato trascorso almeno un anno dalla data di decorrenza del Contratto;
- definizione di un importo massimo di tale maggiorazione, corrispondente a 50.000 euro.

Di seguito vengono riportate la tabella con la misura di maggiorazione presente nella precedente edizione di PersonalWay e la tabella con la misura di maggiorazione presente nella nuova edizione di PersonalWay:

precedente edizione

Età dell'assicurato (in anni interi) al momento del decesso	Misura % di maggiorazione
da 18 a 74 anni	1,00%
da 75 a 80 anni	0,50%
più di 80 anni	0,10%

nuova edizione

Età dell'assicurato (in anni interi) al momento del decesso	Misura % di maggiorazione
da 18 a 44 anni	10,00%
da 45 a 54 anni	5,00%
da 55 a 64 anni	2,00%
da 65 a 74 anni	1,00%
da 75 a 80 anni	0,50%
più di 80 anni	0,10%

Dal confronto delle due tabelle, si evince un incremento della percentuale di maggiorazione nei casi in cui l'età dell'Assicurato al momento del decesso sia inferiore ai 65 anni. Tale incremento costituisce un miglioramento delle condizioni contrattuali della nuova edizione di PersonalWay rispetto alla precedente per i Clienti le cui quote abbiano un controvalore inferiore a 5.000.000 euro.

~~**ESTENSIONE DELLE NOVITA' AI GIA' CLIENTI**~~

~~Questa modifica viene automaticamente estesa ai Clienti già titolari di una polizza PersonalWay, che saranno informati mediante una specifica comunicazione nell'ambito del Documento Unico di Rendicontazione (DUR) che verrà trasmesso nel maggio 2022 e nella sezione "Avvisi alla clientela" del sito internet www.allianz.it.~~

Rimangono invariate tutte le altre caratteristiche di PersonalWay, la soluzione di investimento unit linked a vita intera e a premio unico, dedicata a chi desidera investire un capitale per cogliere al meglio le opportunità del mercato e allo stesso tempo pianificare rimborsi periodici per far fronte a spese ricorrenti o integrare il proprio reddito.

In particolare, ricordiamo:

- il motore finanziario, costituito da quattro fondi interni assicurativi Allianz Personal Selection, AllianzGI Personal Strategy 30, AllianzGI Personal Strategy 50 e AllianzGI Personal Strategy 75 ai quali il Cliente può destinare il suo investimento, tenendo presente che in ogni momento il contratto può essere allocato su un solo fondo interno;
- la possibilità di effettuare lo switch totale tra linee in qualsiasi momento, il primo dei quali – per ciascun anno di contratto - è gratuito, mentre i successivi prevedono l'applicazione di un costo di 25 euro;

- l'erogazione di prestazioni periodiche ricorrenti ("decumulo" del capitale), in relazione alla quali il Cliente definisce al momento della sottoscrizione della proposta:
  - la misura percentuale di decumulo annuale del capitale, disponibile nei "tagli" alternativi del 4%, 3%, 2% o 1% del premio unico iniziale, con possibilità di modificare la scelta anche ad erogazione già avviata;
  - la frequenza di corresponsione, la cui periodicità può essere scelta alternativamente tra annuale, semestrale, trimestrale o mensile, con possibilità di modificare la scelta anche ad erogazione già avviata;
  - la data di inizio della corresponsione delle rate di decumulo, stante la possibilità di differirla nel tempo. Questa scelta è modificabile anche in un momento successivo alla sottoscrizione della proposta, a condizione tuttavia che non sia già avviata l'erogazione delle rate di decumulo.

Vi rinviamo alla lettura degli allegati per tutti i dettagli e gli approfondimenti relativi a PersonalWay.

STRATEGIA DISTRIBUTIVA DEL PRODOTTO
La modifica sopra illustrata non ha alcun impatto sulla definizione del target market e sulla strategia distributiva di PersonalWay, che per pronto riscontro riportiamo qui di seguito.

MERCATO DI RIFERIMENTO DEL PRODOTTO (TARGET MARKET)
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.

MERCATO DI RIFERIMENTO NEGATIVO (TARGET MARKET NEGATIVO)
Clienti con età superiore a 85 anni.
Clienti che ricerchino garanzie di restituzione del capitale.

La strategia distributiva definita prevede che prima della conclusione del contratto per la distribuzione del prodotto deve essere offerta al Cliente una consulenza, così come richiesto dal Regolamento IVASS 40/2018 per questa tipologia di prodotti e una raccomandazione personalizzata nella quale siano comunicati i motivi per cui il contratto offerto è ritenuto più indicato a soddisfare le richieste e le esigenze del Cliente medesimo. Tale attività di consulenza è opportuno che prosegua in continuo per monitorare nel tempo la coerenza dello stesso con le esigenze del Cliente.

FORMAZIONE

~~Per sostenere le competenze relative alla nuova edizione di PersonalWay sarà a vostra disposizione il corso e-learning "PersonalWay" accessibile sulla piattaforma Campus, all'interno della sezione "Sales Academy" su "Le mie info".~~

~~Desideriamo segnalare l'utilità del supporto formativo per approfondire la conoscenza del prodotto e la sua validità ai fini degli obblighi formativi IVASS.~~

~~Il corso e-learning di aggiornamento professionale dedicato a PersonalWay 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 come previsto ai sensi dell'art. 8 del Regolamento Delegato UE 2017/2358 e del Regolamento IVASS 45/2020.~~
~~Dovrà pertanto essere necessariamente fruito prima dell'avvio della fase distributiva.~~
Il **corso e-learning** di aggiornamento professionale dedicato ad Allianz PersonalWay, ~~disponibile su Campus~~, costituisce un elemento integrante delle informazioni che ~~Allianz~~ Galgano S.p.A. fornisce ai distributori e contenute nella presente ~~circolare~~ comunicazione, al fine di agevolare la comprensione delle caratteristiche principali di Allianz PersonalWay e della strategia distributiva suggerita, così come previsto ai sensi dell'art. 8 del Regolamento Delegato UE 2017/2358 della Commissione.
Detto corso **dovrà pertanto essere necessariamente fruito prima dell'avvio della fase distributiva, anche al fine di fornire al Contraente un'informativa esaustiva sulle caratteristiche del suddetto prodotto assicurativo e poter offrire una soluzione coerente con le richieste ed esigenze del contraente stesso (art. 58 del Regolamento IVASS n. 40/2018)**.

ADEGUATEZZA
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.
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":

- "Profilo di rischio sostenibile" (se cliente Persona Fisica) o "Profilo di sostenibilità finanziaria" (se cliente Persona Giuridica): 2;
- "Profilo di esperienza e conoscenza": Media.

~~**FLUSSI INFORMATIVI PREVISTI DAL REGOLAMENTO IVASS 45/2020**~~
~~Si ricorda che, come previsto dalla Circolare n. 24/2021, gli Agenti tramite apposito "Ticket dedicato" nell'applicativo SRM Online devono comunicare ad Allianz S.p.A.:~~

~~- nel corso della commercializzazione del prodotto l'eventuale circostanza che lo stesso sia venduto a Clienti che non rientrano nel mercato di riferimento individuato da Allianz SpA, purché naturalmente i Clienti non appartengano al mercato di riferimento negativo e il prodotto corrisponda alle richieste e alle esigenze assicurative manifestate da quei Clienti;~~

~~- sempre nel corso del periodo di commercializzazione del prodotto l'eventuale segnalazione che lo stesso non risponda più agli interessi, agli obiettivi e alle caratteristiche del mercato di riferimento individuato da Allianz SpA.~~
~~Richiamiamo inoltre la vostra attenzione sulla necessità di fornire ai vostri addetti all'attività distributiva e collaboratori, anche nell'ambito di eventuali accordi di collaborazione orizzontale, le informazioni relative al mercato di riferimento e alla strategia distributiva, nonché a verificare che la distribuzione sia coerente con essi.~~

~~ALIQUOTE PROVVIGIONALI~~

~~Si segnala che la Remunerazione provvigionale di PersonalWay, che non viene modificata con la nuova edizione del prodotto, è disponibile in Matrix al percorso "Le mie Info" - "Risorse per l'Agente" - "Trattamenti provvigionali".~~

~~Vi ricordiamo che la documentazione contrattuale aggiornata di PersonalWay è disponibile in concomitanza con l'avvio della distribuzione sul sito www.allianz.it e su "Le mie Info" nella~~

Galgano S.p.A. Agenzia Allianz S.p.A.

~~rispettiva pagina di prodotto accessibile dalla sezione dedicata ai prodotti Vita di Risparmio e Investimento, unitamente ai supporti di comunicazione.~~
~~Con i migliori saluti.~~

~~Allianz S.p.A.~~
~~Alberto Vacca – Domenico Martiello~~

Galgano S.p.A. è a Vostra completa disposizione per ogni eventuale e/o ulteriore chiarimento in merito.

~~Allegati~~