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

08.05.2020

Business Vita - nasce PersonalWay

L'evoluzione di AZ Progetto Reddito che offre nuove soluzioni di investimento e maggiore flessibilità.

PREMESSA

Allianz S.p.A. ha approvato – nel quadro generale delle norme che disciplinano il processo di approvazione dei prodotti in vigore dal 1° ottobre 2018 – la propria "*Politica di indirizzo in materia di governo e controllo dei prodotti*" ("POG Policy"), che disciplina il processo di creazione, offerta e distribuzione dei propri prodotti assicurativi.

In base alla POG Policy, preventivamente alla distribuzione di nuovi prodotti, o all'adozione di modifiche sostanziali ai prodotti esistenti, Allianz mette a disposizione dei distributori tutte le necessarie informazioni in merito a tali prodotti, al relativo mercato di riferimento e alla strategia di distribuzione suggerita, compresi i dati sugli elementi e sulle caratteristiche principali di tali prodotti.

Gli strumenti operativi e tecnologici utilizzati per lo scambio di comunicazioni tra la Compagnia e la Rete Agenziale consentono che le informazioni fornite da Allianz raggiungano anche gli addetti all'attività distributiva che operano per conto della Rete Agenziale.

Resta comunque onere e responsabilità degli Agenti che l'obiettivo della corretta informativa agli addetti all'attività distributiva si realizzi efficacemente

~~**DI COSA SI TRATTA**~~

~~È l'evoluzione del prodotto AZ Progetto Reddito (tariffa 48UR42).~~

MOTIVAZIONE

Ampliamento delle soluzioni di investimento, possibilità di effettuare switch, nuove facoltà di scelta e più flessibilità per l'erogazione delle prestazioni periodiche ricorrenti.

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.

~~**MODALITÀ DI DISTRIBUZIONE**~~
~~attraverso la rete agenziale.~~

VANTAGGI PER IL CLIENTE

- 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.

PUNTI DI FORZA PER L'AGENTE

- 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.

~~**DATA DI ENTRATA IN VIGORE**~~
~~14 maggio 2020.~~

~~**CONTATTI IN COMPAGNIA**~~
~~Contact Center Vita (Numero Verde: 800.375.376).~~

~~Abbiamo il piacere di annunciare che a partire dal 14 maggio 2020 sarà disponibile PersonalWay, l'evoluzione di AZ Progetto Reddito (tariffa 48UR42) che, rispetto all'edizione che va a sostituire (disponibile fino al 13 maggio), offre alcune importanti novità che contribuiscono ad incrementare significativamente la flessibilità di questa soluzione di investimento.~~

CARATTERISTICHE DELLA NUOVA EDIZIONE DEL PRODOTTO

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.

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. 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).

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.
~~Restano invariate tutte le altre caratteristiche di prodotto già presenti in AZ Progetto Reddito.~~

STRATEGIA DISTRIBUTIVA DEL PRODOTTO

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.

~~ESTENSIONE DELLE NOVITA' AI CLIENTI GIA' SOTTOSCRITTORI DI AZ PROGETTO REDDITO~~

~~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.~~
~~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.~~
~~È importante notare che sui contratti AZ Progetto Reddito già emessi non viene effettuata una sostituzione del prodotto, ma vengono invece aggiunte le novità~~
~~03/02/22, 09:18 BUSINESS VITA: nasce PersonalWay, l'evoluzione di AZ Progetto Reddito che offre nuove soluzioni di investimento e maggior…~~
~~https://portaleagenzie.allianz.it/matrix/lemieinfo?info=1 6/7~~
~~descritte nella precedente sezione CARATTERISTICHE DELLA NUOVA EDIZIONE DEL PRODOTTO.~~

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 "PersonalWay". Il completamento del corso ed il superamento del relativo test contribuiscono ad adempiere agli obblighi formativi IVASS.~~

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)**.

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.

~~ALIQUOTE PROVVIGIONALI~~
~~Ricordiamo che la tabella compensi provvigionali è pubblicata sul Portale Agenzie, nell'Area riservata agli Agenti, al percorso "Le mie info" – "Attività per la rete" – "Trattamenti provvigionali e incentivazioni".~~
~~Vi rinviamo alla lettura degli allegati per tutti i dettagli e gli approfondimenti relativi a PersonalWay e vi ricordiamo che la relativa documentazione contrattuale completa ed aggiornata è disponibile sul sito www.allianz.it e sul Portale Agenzie al percorso "Le mie Info" - "Prodotti e Iniziative" - "Vita" - "Risparmio e Investimento" - "PersonalWay" - "Documentazione tecnica".~~
~~Con i migliori saluti.~~

MATERIALI A SUPPORTO

All'interno dell'Area Riservata dell'Intermediario presente sul sito istituzionale di Galgano S.p.A., (www.galganospa.eu), nella Sezione dedicata al prodotto Allianz PersonalWay, è disponibile la seguente documentazione a supporto:

- **Set Informativo**
- **Scheda Prodotto PersonalWay**
- Brochure di Prodotto e supporti alla vendita

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

~~Allianz S.p.A.~~
~~Paola Pietrafesa – Angelo Agnelli~~
~~03/02/22, 09:18 BUSINESS VITA: nasce PersonalWay, l'evoluzione di AZ Progetto Reddito che offre nuove soluzioni di investimento e maggior…~~
~~https://portaleagenzie.allianz.it/matrix/lemieinfo?info=1_7/7~~

ALLEGATI

All1-Scheda prodotto PersonalWay

All2-Set informativo PersonalWay