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

14.10.2021

BUSINESS VITA

Edizione 10/2021 Nuovi Orizzonti - ulteriori soluzioni di investimento

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 S.p.A. mette a disposizione dei distributori tutte le necessarie informazioni in merito a tali prodotti, al relativo mercato di riferimento e alla strategia di distribuzione, compresi i dati sugli elementi e sulle caratteristiche principali di tali prodotti.~~

~~Gli strumenti operativi e tecnologici utilizzati per lo scambio di comunicazioni tra Allianz S.p.A. e la Rete Agenziale consentono che le informazioni fornite da Allianz S.p.A. 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.~~

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

Arricchimento dell'offerta dei fondi interni assicurativi disponibili per il prodotto Nuovi Orizzonti.

MOTIVAZIONE

Proporre ai Clienti ulteriori soluzioni di investimento che si affiancano a quelle già disponibili.

MERCATO DI RIFERIMENTO DEL PRODOTTO (TARGET MARKET)

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.

MERCATO DI RIFERIMENTO NEGATIVO (TARGET MARKET NEGATIVO)
Clienti con età superiore a 90 anni che non manifestino specifiche esigenze di pianificazione successoria.

MODALITÀ DI DISTRIBUZIONE
Attraverso la Rete Agenziale.

VANTAGGI PER IL CLIENTE
Ulteriore ampliamento della gamma dei fondi interni assicurativi a disposizione nella piattaforma.

PUNTI DI FORZA PER L'AGENTE/ INTERMEDIARIO
Ampliamento delle soluzioni per far fronte a nuove esigenze del Cliente, grazie ad un nuovo fondo flessibile e nuove strategie di investimento che mirano a promuovere, tra le altre, caratteristiche ambientali e sociali;
Estensione di queste novità anche ai già Clienti Nuovi Orizzonti.

~~**DATA DI ENTRATA IN VIGORE**~~
~~14 ottobre 2021.~~

~~**CONTATTI IN COMPAGNIA**~~
~~Contact Center Vita (Numero Verde: 800.22.44.22 – opzione 3).~~
~~Vi comunichiamo che a partire dal 14 ottobre 2021 è disponibile a tutte le agenzie una nuova edizione di Nuovi Orizzonti (tariffa 88M 03), che aggiunge quattro fondi interni assicurativi alla piattaforma delle soluzioni di investimento a disposizione del Cliente.~~
~~La precedente versione di prodotto esce quindi dal catalogo.~~

CARATTERISTICHE DELLA NUOVA EDIZIONE DEL PRODOTTO
I fondi interni assicurativi che con la nuova edizione di Nuovi Orizzonti vanno ad aggiungersi a quelli già disponibili sono i seguenti:

- Soluzione Multi Stars: un fondo interno assicurativo flessibile di nuova istituzione, gestito da Investitori SGR e caratterizzato dall'investimento in un "mix" di fondi bilanciati, multi-asset e flessibili opportunamente selezionati e combinati tra loro. Le strategie gestionali sono connotate da un particolare dinamismo gestionale, che prevede un approccio dell'investimento a 360 gradi, senza limitazioni geografiche, tematiche o settoriali.
  Sono altresì previsti ribilanciamenti periodici del portafoglio in funzione degli andamenti di mercato e delle performance realizzate dalle diverse componenti.

- AllianzGI ESG 20, AllianzGI ESG Bilanciato e AllianzGI ESG Azionario: sono il risultato della modifica delle strategie di investimento dei fondi interni assicurativi gestiti da Allianz Global Investors precedentemente denominati AZ Orizzonte 20, AZ Orizzonte Bilanciato e AZ Orizzonte Azionario, che mirano ora a promuovere, tra le altre, caratteristiche ambientali e sociali nella selezione degli investimenti grazie all'adozione di nuovi benchmark ESG (Environmental, Social e Governance), per quanto concerne l'esposizione azionaria, e la limitazione dell'universo investibile ai soli titoli di stato emessi da Paesi firmatari dell'Accordo di Parigi, con riguardo all'esposizione obbligazionaria.

~~**ESTENSIONE DELLE NOVITÀ AI GIÀ CLIENTI**~~
~~La possibilità di accedere alle soluzioni di investimento introdotte con la nuova edizione di Nuovi Orizzonti viene estesa, senza costi aggiuntivi, ai Clienti già titolari di una polizza Nuovi Orizzonti, che a tale fine riceveranno un'apposita comunicazione.~~
~~In particolare:~~
~~I Clienti che hanno sottoscritto una polizza Nuovi Orizzonti prima del 7.10.2019 già disponevano della possibilità di investire nei tre fondi interni assicurativi a benchmark AZ Orizzonte 20, AZ Orizzonte Bilanciato e AZ Orizzonte Azionario. Tali Clienti verranno pertanto informati, oltre che della disponibilità del nuovo fondo interno assicurativo "Soluzione Multi Stars", della modifica~~

~~della denominazione e della strategia di investimento di quei tre fondi interni assicurativi correlata all'adozione dei nuovi benchmark ESG.~~
~~I Clienti che hanno sottoscritto una polizza Nuovi Orizzonti nelle edizioni successive (10.2019 e 02.2021) verranno informati della disponibilità del nuovo fondo "Soluzione Multi Stars" e dei tre fondi interni assicurativi con benchmark ESG.~~
~~Inoltre, anche i Clienti che sono titolari di contratti in portafoglio riferibili a prodotti Allianz – diversi da Nuovi Orizzonti – che prevedono l'investimento nei tre fondi interni assicurativi a benchmark (AZ Orizzonte 20, AZ Orizzonte Bilanciato e AZ Orizzonte Azionario) riceveranno una comunicazione che li informa delle modifiche apportate alla denominazione e al nuovo benchmark ESG di tali fondi.~~
~~Sarete naturalmente informati con adeguato anticipo in merito all'azione di contatto della Clientela pregressa.~~
~~Sono confermate tutte le altre caratteristiche già note di Nuovi Orizzonti, il prodotto multiramo a vita intera, a premio unico e/o a premi periodici, che ricordiamo permette ai Clienti di:~~

~~Comporre il proprio mix di fondi interni assicurativi attingendo ad un'ampia gamma di soluzioni di investimento con caratteristiche diverse e complementari, con la massima flessibilità e con la libertà di modificare in ogni momento le proprie scelte;~~
~~Attivare meccanismi automatici di investimento e di protezione del capitale:~~
~~- Investimento programmato: investendo il capitale nell'OICR PIMCO Obbligazionario Prudente si attiva automaticamente l'Investimento programmato che prevede il trasferimento graduale ogni mese (6% o 8% del controvalore) dall'OICR ai fondi interni assicurativi di Nuovi Orizzonti selezionati dal Cliente stesso. In questo modo si riduce il rischio di concentrare l'investimento nei fondi interni assicurativi in un momento di mercato sfavorevole.~~
~~- Defender: il meccanismo gratuito di protezione del capitale che, in caso di perdita nei fondi interni assicurativi maggiore o uguale al 10%, 15% o 20% (a scelta del Cliente), trasferisce il capitale nell'OICR PIMCO Obbligazionario Prudente, in attesa di essere reinvestito, trascorsi due mesi, nuovamente e gradualmente nei fondi interni assicurativi grazie al meccanismo di Investimento programmato.~~
~~Affiancare all'investimento una soluzione di protezione: optando per la sottoscrizione della copertura caso morte (facoltativa) si ha la possibilità di decidere liberamente i beneficiari, l'importo del capitale assicurato e la durata della protezione. Alla copertura è abbinabile la garanzia complementare infortuni che consente, in caso di decesso per infortunio, di raddoppiare il capitale assicurato e triplicarlo se il decesso è causato da un incidente stradale.~~

STRATEGIA DISTRIBUTIVA DEL PRODOTTO

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

~~Si ricorda che in concomitanza del lancio della nuova edizione di Nuovi Orizzonti è a vostra disposizione sulla piattaforma Campus, accessibile all'interno della sezione "Sales Academy" su Le mie info, il corso e-learning "Nuovi Orizzonti".~~
~~Desideriamo segnalare l'utilità del supporto formativo per approfondire le modifiche introdotte e la sua validità ai fini degli obblighi formativi IVASS.~~
~~Il corso e-learning di aggiornamento professionale dedicato a Nuovi Orizzonti, 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 Active4Life, ~~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 Active4Life 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 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 "B1" 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): 1 per i Clienti che attivano l'opzione premi ricorrenti con investimento nella gestione separata Vitariv o 2 per i Clienti che attivano le altre opzioni di investimento.
- "Profilo di esperienza e conoscenza": Bassa per i Clienti che attivano l'opzione premi ricorrenti con investimento nella gestione separata Vitariv o Media per i Clienti che attivano le altre opzioni di investimento.

L'eventuale attivazione della copertura facoltativa caso morte, affiancata alla soluzione di investimento, richiede la raccolta e la valutazione di coerenza del prodotto anche rispetto all'esigenza di protezione rafforzata manifestata dal Cliente.

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.:~~
~~L'eventuale definizione del mercato di riferimento effettivo del prodotto e di quello negativo (Target Market effettivo e Target Market effettivo negativo) solo se diversi da quelli indicati da Allianz S.p.A.. Tale comunicazione deve essere trasmessa ad Allianz S.p.A. prima dell'avvio della distribuzione del prodotto.~~
~~La mancata comunicazione da parte dell'Agente di mercati di riferimento effettivi differenti rispetto a quelli individuati dalla Compagnia è intesa quale comunicazione di coincidenza dei primi con i secondi;~~
~~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 S.p.A., 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 S.p.A..~~
~~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.~~

Si ricorda che, come previsto dalla Circolare n. 24/2021, gli Agenti/Intermediari ~~tramite apposito "Ticket dedicato" nell'applicativo SRM Online~~ devono comunicare ~~ad Allianz S.p.A.~~ A Galgano S.p.A.:

- l'eventuale definizione del mercato di riferimento effettivo del prodotto e di quello negativo (Target Market effettivo e Target Market effettivo negativo) solo se diversi da quelli indicati da Allianz S.p.A.. Tale comunicazione deve essere trasmessa ad Allianz S.p.A. prima dell'avvio della distribuzione del prodotto.La mancata comunicazione da parte dell'Agente di mercati di riferimento effettivi differenti rispetto a quelli individuati dalla Compagnia è intesa quale comunicazione di coincidenza dei primi con i secondi;
- 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 S.p.A., 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 S.p.A..

~~**ALIQUOTE PROVVIGIONALI**~~

~~Si segnala che la tabella aggiornata dei compensi provvigionali di Nuovi Orizzonti è pubblicata al percorso Le mie Info > Risorse per l'Agente > Trattamenti provvigionali.~~

~~Vi ricordiamo che la documentazione contrattuale completa di Nuovi Orizzonti è disponibile in concomitanza con l'avvio della distribuzione sul sito www.allianz.it e su Le mie Info nella rispettiva pagina di prodotto accessibile dalla sezione dedicata ai prodotti Vita di Risparmio e Investimento.~~

~~Con i migliori saluti.~~

~~Allianz S.p.A.~~

~~Andrea Faggioni – Domenico Martiello~~

~~Allegati~~

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 Hybrid è disponibile la documentazione contrattuale completa.

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