

ALLEGATO 1**POG - GOVERNO E CONTROLLO DEL PRODOTTO E FLUSSI INFORMATIVI**

Le Parti disciplinano la procedura di distribuzione e i flussi informativi limitatamente ai nuovi prodotti commercializzati a partire dal 01 Ottobre 2018 o ai prodotti modificati dopo tale data, esclusi i contratti che coprono i grandi rischi ed i prodotti "tailor made".

**POG - GOVERNO E CONTROLLO DEL PRODOTTO
SEZIONE I - PRINCIPI GENERALI**

Art. 1	<p>Nell'ottica del corretto collocamento rispetto al mercato di riferimento identificato ed effettivo, allo scopo di garantire la commercializzazione di soli prodotti compatibili con un adeguato valore per il cliente, le Parti si impegnano a seguire le modalità della trasmissione dei flussi informativi conforme al Regolamento IVASS n. 45 del 4 Agosto 2020 recante disposizioni in materia di requisiti di governo e controllo dei prodotti assicurativi, del Provvedimento IVASS n. 97/2020 del 4 Agosto 2020 e del Regolamento IVASS n. 40 del 2 Agosto 2018.</p>
Art. 2	<p>L'Intermediario Emittente fornirà per iscritto all'intermediario Proponente tutte le informazioni necessarie su:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) le polizze da distribuire, incluse le informazioni sugli aspetti e le caratteristiche principali della polizza (quali, a titolo esemplificativo, coperture principali ed accessorie, massimali, franchigie, premio, durata, limitazioni ed esclusioni, condizioni di assicurabilità, etc.), il profilo di rischio e i costi della polizza, compresi i costi; 2) il mercato di riferimento indicato dalla Compagnia o il mercato di riferimento effettivo individuato dall'intermediario Emittente, qualora diverso da quello indicato dalla Compagnia di cui si distribuisce il prodotto, sulla base: <ol style="list-style-type: none"> a. di ogni valutazione effettuata su (a) la specificità del mercato di riferimento in questione in termini di rispondenza dei prodotti alle esigenze, alle necessità ed ai bisogni del gruppo di clienti di riferimento, (b) i clienti con esigenze, caratteristiche e obiettivi non compatibili con la polizza; b. degli elementi dettagliati nell'art. 6 co. 1 del Regolamento n. 45/2020, ove pertinenti e applicabili e, pertanto, individuando le categorie di clienti ai quali il prodotto può essere distribuito ("Mercato di riferimento positivo"), ovvero non può essere distribuito ("Mercato di riferimento negativo"), considerando, a tal fine, anche le esclusioni e limitazioni delle garanzie del prodotto assicurativo, nonché tenendo conto degli obblighi a contrarre previsti dalla normativa. 3) la strategia di distribuzione suggerita dalla Compagnia di cui si distribuisce il prodotto (in particolare per quanto concerne i canali distributivi e la fornitura o meno di consulenza); 4) una descrizione di tutti gli elementi di costo a carico del cliente finale (compresi i costi impliciti), nonché le situazioni che possano causare conflitti di interessi a discapito del cliente finale; 5) qualsiasi circostanza che possa generare un conflitto di interessi suscettibile di causare effetti pregiudizievoli sul contraente; 6) ogni qualvolta la Compagnia, di cui si distribuisce il prodotto, effettuasse modifiche che comportano variazioni relative al Target Market e alla strategia distributiva, queste verranno trasmesse dall'intermediario Emittente all'intermediario Proponente.
Art. 3	<p>L'intermediario Proponente:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) deve seguire una strategia distributiva coerente con le Informazioni sul prodotto; 2) non potrà distribuire prodotti assicurativi ai Clienti che appartengono al mercato di riferimento negativo indicato dalla Compagnia; 3) si riserva la possibilità di distribuire prodotti assicurativi a Clienti, che non rientrano nel mercato di riferimento positivo indicato dalla Compagnia, purché siano soddisfatte le seguenti condizioni: <ol style="list-style-type: none"> a) i clienti non appartengano al mercato di riferimento negativo; b) i prodotti rispondano alle richieste e alle esigenze assicurative di quei Clienti;

	<p>c) i prodotti siano adeguati sulla base della consulenza fornita prima della conclusione del contratto.</p> <p>In tale caso, l'intermediario Proponente comunicherà la circostanza all'Intermediario Emittente affinché possa renderne edotta la Compagnia;</p> <p>4) comunicherà all'intermediario Emittente, prima della distribuzione, il mercato di riferimento positivo e negativo effettivo autonomamente individuato, qualora diverso dal mercato di riferimento positivo e negativo indicati dalla compagnia, restando quindi inteso che il silenzio, equivale a comunicazione di corrispondenza del mercato di riferimento positivo e negativo comunicati dalla Compagnia.</p>
<p>Art. 4</p>	<p>Le parti si impegnano reciprocamente:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) a garantire che la propria struttura organizzativa sia adeguatamente formata sulle caratteristiche di ogni prodotto assicurativo offerto e che si conformi al mercato di riferimento ed alla strategia di distribuzione individuata e comunicata tramite la "Scheda POG", adottata dalla Compagnia di cui si distribuiscono i prodotti; 2) adottare tutte le procedure idonee per verificare in tempo reale l'eventuale insorgenza della non rispondenza dei prodotti offerti in accordo con gli interessi, gli obiettivi e le caratteristiche del mercato di riferimento individuato dalla Compagnia, nonché alle altre circostanze relative al prodotto che aggravino il rischio di pregiudizio per il cliente; 3) riesaminare periodicamente i prodotti assicurativi distribuiti tenendo conto di qualsiasi evento che possa incidere significativamente sui rischi potenziali per il mercato di riferimento, nonché della eventuale revisione del prodotto effettuata dalla Compagnia, al fine di valutare se il prodotto assicurativo resti coerente con le esigenze del mercato di riferimento effettivo e se la prevista strategia distributiva continui a essere appropriata, segnalandolo in caso contrario; 4) a scambiarsi periodicamente i flussi documentali; 5) ad aggiornare le procedure e le strategie distributive.
<p>Art. 5</p>	<p>In riferimento ai flussi documentali si specifica che l'emittente metterà a disposizione del proponente le Schede Tecniche POG con le seguenti modalità alternative:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) individualmente con l'invio tramite mail per singola quotazione; le Schede Tecniche inviate non potranno essere utilizzate dal proponente per altre quotazioni; 2) tramite accesso a un cloud dedicato gestito dall'intermediario emittente; è fatto divieto al proponente - al fine di garantire la correttezza della distribuzione e del mercato di riferimento - duplicare il contenuto del cloud in aree personali. <p>L'intermediario proponente si impegna a utilizzare la documentazione messa a disposizione dall'intermediario emittente (Scheda prodotto POG; Questionario POG e questionario coerenza/adequatezza/appropriatezza).</p> <p>Annualmente l'intermediario emittente invierà al proponente specifica mail per:</p> <ul style="list-style-type: none"> - raccogliere le informazioni utili a valutare l'esito della distribuzione assicurativa; - verificare la correttezza del mercato di riferimento; - verificare situazioni di target Market positivo e negativo effettivo e case history rientranti nella c.d. area grigia; - verificare che i prodotti siano in linea con gli interessi, gli obiettivi e le caratteristiche del Target Market e con le esigenze e bisogni dei clienti. <p>L'intermediario proponente dovrà inviare il proprio feedback e segnalare esclusivamente le situazioni di criticità riscontrate in sede di distribuzione del prodotto.</p>

POG - GOVERNO E CONTROLLO DEL PRODOTTO
SEZIONE II: FLUSSI DOCUMENTALI

STEP 1				
INFORMAZIONI SUL PRODOTTO				
FLUSSO DOCUMENTALE DALL'INTERMEDIARIO EMITTENTE ALL'INTERMEDIARIO PROPONENETE				
Documento	Funzione del documento/ Adempimento POG	Tempistica	Formato del documento	Modalità di invio
Set informativo del prodotto	<ul style="list-style-type: none"> Invio delle informazioni relative al prodotto fornite dalla compagnia 	Prima della commercializzazione e ad ogni modifica significativa del relativo contenuto che ne richieda l'aggiornamento	[File word] / [file pdf] / [file excel]	Tramite email alla richiesta di quotazioni
Scheda informativa POG	<ul style="list-style-type: none"> Invio delle informazioni relative al prodotto fornite dalla compagnia Invio del TM positivo e negativo indicato dalla compagnia mandante Rischi cui sono esposti i clienti cui è rivolto il prodotto Esigenze ed obiettivi dei clienti cui è rivolto il prodotto Comunicazione della strategia distributiva consigliata dalla compagnia Canali di vendita ritenuti adeguati rispetto al prodotto così come identificati dalla compagnia Misure da adottare ai fini della verifica del rispetto dei TM positivo e negativo 	Prima della commercializzazione e ad ogni modifica significativa del relativo contenuto che ne richieda l'aggiornamento	[File word] / [file pdf] / [file excel]	Tramite email alla richiesta di quotazione
<ul style="list-style-type: none"> Questionari assuntivi Questionari coerenza/adeguatezza/appropriatezza 	<ul style="list-style-type: none"> Misure da adottare ai fini della verifica del rispetto dei TM positivo e negativo 	Prima della commercializzazione	[File word] / [file pdf] / [file excel]	Tramite email alla richiesta di quotazioni

STEP 2				
RISCONTRO RICEZIONE DELLE INFORMAZIONI SUL PRODOTTO				
FLUSSO DOCUMENTALE DALL'INTERMEDIARIO PROPONENTE ALL'INTERMEDIARIO EMITTENTE				
Documento	Funzione del documento/Adempimento POG	Tempistica	Formato del documento	Modalità di invio
<ul style="list-style-type: none"> Scheda Informativa POG Questionari assuntivi Questionari coerenza/adequatezza/appropriatezza 	<ul style="list-style-type: none"> Comunicazione del TM positivo effettivo individuato dal proponente (in caso di silenzio lo si riterrà coincidente con il TM comunicato dalla compagnia) Comunicazione del TM negativo effettivo individuato dal proponente (in caso di silenzio lo si riterrà coincidente con il TM comunicato dalla compagnia) Clienti rientranti nella c.d. "area grigia" 	<ul style="list-style-type: none"> Prima della distribuzione del prodotto 	[File word] / [file pdf] / [file excel]	Tramite email
STEP 3				
COMUNICAZIONI SUCCESSIVE (FEEDBACK PERIODICI)				
Documento	Funzione del documento/Adempimento POG	Tempistica	Formato del documento	Modalità di invio
Email ad hoc	Per ciascun prodotto assicurativo distribuito: <ul style="list-style-type: none"> Informazioni utili a valutare la non rispondenza del prodotto alle esigenze del Target Market Individuato Ogni informazione che possa rilevare ai fini della non rispondenza del prodotto agli interessi, agli obiettivi e alle caratteristiche del Target Market individuato ovvero altre circostanze legate al Prodotto possano arrecare danno al cliente 	Tempestivamente ad evento	e-mail	Tramite email
Email ad hoc	<ul style="list-style-type: none"> Riscontro in merito all'inadeguatezza della strategia individuata dalla compagnia, in termini di efficacia e tutela del cliente finale 	Tempestiva	e-mail	Tramite email
Scheda informativa POG aggiornata	<ul style="list-style-type: none"> Eventuale revisione da parte della Compagnia delle Informazioni sul prodotto 	Prima della commercializzazione della versione revisionata del prodotto	[File word] / [file pdf] / [file excel]	Tramite email alla richiesta di Quotazione

Letto, confermato e sottoscritto

Data - Luogo

Firma dell'Intermediario 1 _____

Firma dell'intermediario 2 _____