



assy.tech

**PRODUCT OVERSIGHT
& GOVERNANCE
(Regolamento UE 2017/2359)**

POG

**DEL DISTRIBUTORE
ASSICURATIVO**

assy.tech



INDICE

A. Mappatura della rete distributiva agenziale

B. Collaborazioni orizzontali

C. Imprese per le quali è svolta l'attività assicurativa

1. Premessa e quadro normativo

2. Obiettivi e ambito di applicazione

3. Organizzazione e responsabilità

4. Meccanismi di distribuzione e controllo

5. Flussi informativi e rapporti con le Compagnie

6. Mercato di riferimento e strategie distributive

7. Monitoraggio e controllo dell'attività distributiva

8. Formazione e aggiornamento professionale

9. Gestione dei conflitti di interesse e regole di comportamento

10. Revisione e aggiornamento del sistema Pog

11. Archiviazione e Gestione documentale

12. Disposizioni finali e transitorie

13. Allegati e documentazione operativa

All. 1 – Documento sui Meccanismi di distribuzione

All. 2 – Registro delle comunicazioni verso la Compagnia o il distributore emittente

All. 3 – Registro delle revisioni POG / Documento sui Meccanismi di distribuzione

All. 4 – Descrizione dei prodotti

All.to 5 – Indici di solvibilità

All.to 6 - Documento di Target Market "Triangle of Security" da Allegare al POG di Assytech

All.to 7 - Documento di Target Market "FWU Life e il Settore Assicurativo Lussemburghese" da Allegare al POG di Assytech

SEZIONE 1: PREMESSA E QUADRO NORMATIVO

Il presente documento di Product Oversight & Governance (POG) è stato sviluppato da Assytech Broker S.A.S. in conformità con:

- Il Regolamento Delegato (UE) 2017/2358 della Commissione del 21 settembre 2017, che integra la direttiva (UE) 2016/97 per quanto riguarda i requisiti in materia di governo e controllo dei prodotti assicurativi
- L'articolo 30-decies del Codice delle Assicurazioni Private (CAP), che disciplina il processo di approvazione dei prodotti assicurativi
- L'articolo 121-bis del CAP, che regola l'acquisizione delle informazioni sui prodotti assicurativi
- Il Regolamento IVASS n. 45 del 4 agosto 2020, che detta disposizioni attuative in materia di requisiti di governo e controllo dei prodotti assicurativi

Assytech Broker S.A.S., con sede legale in Via Granello 1/4, 16121 Genova, e sede operativa in Viale Brigate Bisagno 2/16, 16129 Genova, iscritta alla sezione B del RUI con numero B000087732, ha implementato il presente sistema di governance per garantire:

- Una distribuzione assicurativa responsabile e orientata alla tutela del cliente
- L'acquisizione di tutte le informazioni necessarie sui prodotti dalle compagnie
- La comprensione delle caratteristiche e del mercato di riferimento di ciascun prodotto
- L'adozione di meccanismi di distribuzione conformi alle strategie definite dalle compagnie
- Il monitoraggio continuo dell'attività distributiva

SEZIONE 2: OBIETTIVI E AMBITO DI APPLICAZIONE

Il presente POG definisce:

1. I meccanismi di distribuzione dei prodotti assicurativi che:

- Prevedono ed attenuano il pregiudizio per il cliente
- Supportano una corretta gestione dei conflitti di interesse
- Garantiscono che gli obiettivi, gli interessi e le caratteristiche dei clienti siano debitamente considerati

2. Le procedure per:

- Ottenere dalle compagnie tutte le informazioni necessarie sui prodotti
- Comprendere pienamente le caratteristiche dei prodotti
- Identificare il mercato di riferimento per ciascun prodotto
- Adottare strategie distributive coerenti
- Monitorare l'attività di distribuzione

3. Gli obblighi di:

- Verifica della compatibilità tra prodotti e target market
- Comunicazione con le compagnie sull'esperienza con i prodotti
- Revisione periodica dei meccanismi di distribuzione
- Modifica delle strategie distributive quando necessario

SEZIONE 3: ORGANIZZAZIONE E RESPONSABILITÀ

La struttura organizzativa di Assytech Broker comprende:

1. Responsabile POG:

Giuseppe Marino (RUI B000087732), socio accomandatario e rappresentante legale, con responsabilità di:

- Definizione e aggiornamento delle procedure POG
- Supervisione dell'attività distributiva
- Gestione dei rapporti con le compagnie
- Monitoraggio dei meccanismi di distribuzione

2. Rete Distributiva:

Come dettagliata nella mappatura allegata, include:

- Dipendenti di intermediario
- Collaboratori iscritti alla sezione E
- Società iscritte alla sezione E con relativi responsabili

3. Sistema di Controlli:

- Monitoraggio continuo dell'attività distributiva
- Verifica del rispetto delle procedure POG
- Gestione dei flussi informativi
- Documentazione delle attività di controllo

SEZIONE 4: MECCANISMI DI DISTRIBUZIONE E CONTROLLO

Assytech Broker ha implementato specifici meccanismi di distribuzione che garantiscono:

1. Per l'acquisizione delle informazioni:

- Raccolta completa della documentazione dalle compagnie
- Analisi approfondita delle caratteristiche dei prodotti
- Comprensione del target market identificato
- Valutazione delle strategie distributive suggerite

2. Per la distribuzione:

- Verifica dell'appartenenza del cliente al target market
- Valutazione delle esigenze e richieste del cliente
- Consulenza adeguata prima della conclusione del contratto
- Documentazione dell'attività svolta

3. Per il monitoraggio:

- Controllo continuo dell'attività distributiva
- Verifica della coerenza con il target market
- Analisi delle eventuali criticità
- Segnalazione tempestiva alle compagnie

SEZIONE 5: FLUSSI INFORMATIVI E RAPPORTI CON LE COMPAGNIE

In conformità con quanto previsto dall'articolo 30-decies del Codice delle Assicurazioni Private, Assytech Broker ha implementato un sistema strutturato di gestione dei flussi informativi con le compagnie assicurative, finalizzato a garantire una piena comprensione dei prodotti e una distribuzione conforme al mercato di riferimento identificato.

Il sistema di gestione dei flussi informativi si basa su accordi formali sottoscritti con ciascuna compagnia, che definiscono in modo dettagliato contenuti, tempistiche e modalità di scambio delle informazioni. Questi accordi, soggetti a revisione periodica, garantiscono che Assytech Broker riceva tempestivamente tutte le informazioni necessarie sui prodotti assicurativi, incluse le caratteristiche tecniche, il mercato di riferimento identificato, la strategia distributiva suggerita e ogni eventuale modifica significativa.

In linea con quanto stabilito dall'articolo 5 del CAP in materia di vigilanza, Assytech Broker ha implementato un sistema di monitoraggio continuo dell'attività distributiva che prevede la raccolta e l'analisi sistematica delle informazioni relative all'esperienza con i prodotti, inclusi eventuali feedback dei clienti, criticità riscontrate e possibili disallineamenti rispetto al mercato di riferimento identificato.

Il processo di gestione dei flussi informativi prevede inoltre un sistema di reportistica strutturata verso le compagnie, che include informazioni dettagliate sull'attività distributiva, eventuali vendite al di fuori del mercato di riferimento identificato e ogni elemento utile per la revisione e l'aggiornamento dei prodotti.

Questa attività si inserisce nel più ampio contesto del processo di controllo prudenziale previsto dall'articolo

47-quinquies del CAP, garantendo una costante valutazione dell'efficacia dei meccanismi di distribuzione e della loro coerenza con gli obiettivi di tutela del cliente.

La documentazione relativa ai flussi informativi viene conservata secondo precise procedure di archiviazione, che ne garantiscono la tracciabilità e la pronta disponibilità per eventuali verifiche da parte delle autorità di vigilanza. Il sistema di gestione documentale implementato consente di mantenere evidenza di tutte le comunicazioni rilevanti, delle analisi effettuate e delle decisioni assunte in materia di distribuzione assicurativa.

SEZIONE 6: MERCATO DI RIFERIMENTO E STRATEGIE DISTRIBUTIVE

In conformità con quanto previsto dall'articolo 30-decies del Codice delle Assicurazioni Private, Assytech Broker ha implementato un sistema strutturato per l'identificazione e la gestione del mercato di riferimento dei prodotti assicurativi. Tale processo si articola attraverso una duplice valutazione che comprende sia l'analisi del target market identificato dalle compagnie, sia la definizione di un mercato di riferimento effettivo basato sulla specifica conoscenza della propria clientela e delle sue esigenze.

La definizione del mercato di riferimento effettivo viene realizzata attraverso un'attenta analisi delle caratteristiche dei prodotti in relazione alle esigenze della clientela, in piena conformità con quanto stabilito dall'articolo 121-bis del CAP, che impone ai distributori di acquisire dai produttori tutte le informazioni necessarie sui prodotti assicurativi e di comprenderne pienamente le caratteristiche. Questo processo include anche l'identificazione del mercato di riferimento negativo, ovvero le categorie di clienti per le quali il prodotto non risulta adeguato o compatibile con le loro esigenze assicurative.

Le strategie distributive vengono definite in stretta correlazione con il mercato di riferimento identificato, garantendo che i prodotti vengano distribuiti esclusivamente a clienti appartenenti al target market positivo o, in casi specifici e adeguatamente motivati, a clienti che, pur non rientrando nel mercato di riferimento iniziale, presentino caratteristiche ed esigenze compatibili con il prodotto. In questi casi, come previsto dall'articolo 119-bis del CAP, viene prestata particolare attenzione alla gestione dei potenziali conflitti di interesse e alla verifica dell'adeguatezza del prodotto rispetto alle specifiche esigenze del cliente.

Il processo di monitoraggio continuo dell'attività distributiva, in linea con quanto previsto dall'articolo 47-quinquies del CAP sul processo di controllo prudenziale, prevede una verifica costante dell'efficacia delle strategie distributive adottate e della loro coerenza con il mercato di riferimento identificato. Questo include l'analisi sistematica delle vendite effettuate, la valutazione di eventuali feedback dei clienti e l'identificazione tempestiva di possibili criticità o necessità di adeguamento delle strategie distributive.

La documentazione relativa all'identificazione del mercato di riferimento e alle strategie distributive viene conservata e aggiornata regolarmente, garantendo la tracciabilità delle valutazioni effettuate e delle decisioni assunte. Particolare attenzione viene dedicata alla formazione continua del personale coinvolto nell'attività distributiva, assicurando che tutti i collaboratori abbiano una piena comprensione delle caratteristiche dei prodotti e del mercato di riferimento identificato.

Vedi Allegati.

SEZIONE 7: MONITORAGGIO E CONTROLLO DELL'ATTIVITÀ DISTRIBUTIVA

In conformità con quanto previsto dall'articolo 30-decies del Codice delle Assicurazioni Private, Assytech Broker ha implementato un sistema strutturato di monitoraggio e controllo dell'attività distributiva che si articola attraverso procedure specifiche e verifiche continuative. Tale sistema è stato progettato per garantire una distribuzione assicurativa responsabile e orientata alla tutela del cliente, in piena conformità con quanto stabilito dalla normativa vigente e dalle disposizioni delle autorità di vigilanza.

Il processo di monitoraggio si sviluppa attraverso una serie di attività interconnesse che comprendono la verifica costante della corrispondenza tra i prodotti distribuiti e il mercato di riferimento identificato, l'analisi dell'adeguatezza delle strategie distributive adottate e la valutazione continua della soddisfazione della clientela. In particolare, come previsto dall'articolo 121-bis del CAP, viene posta particolare attenzione

all'acquisizione e all'analisi delle informazioni necessarie sui prodotti assicurativi, garantendo una comprensione approfondita delle loro caratteristiche e del mercato di riferimento.

Il sistema di controllo prevede inoltre una particolare attenzione alla gestione dei flussi informativi, sia interni che verso le compagnie assicurative. In questo contesto, Assytech Broker ha implementato procedure specifiche per la raccolta, l'analisi e la trasmissione delle informazioni relative all'attività distributiva, garantendo la tempestività e l'accuratezza delle comunicazioni, come richiesto dall'articolo 119-ter del CAP in materia di consulenza e norme per le vendite.

Un aspetto fondamentale del sistema di monitoraggio riguarda la valutazione dell'adeguatezza dei prodotti distribuiti rispetto alle esigenze della clientela, come previsto dall'articolo 121-septies del CAP. Questa valutazione viene effettuata sia in fase pre-contrattuale che durante l'intera durata del rapporto assicurativo, garantendo un presidio costante sulla corrispondenza tra le caratteristiche dei prodotti e le esigenze dei clienti.

Il sistema di monitoraggio include anche specifiche procedure per la gestione delle eventuali criticità rilevate durante l'attività distributiva. In questi casi, Assytech Broker ha predisposto un processo strutturato che prevede l'immediata segnalazione alle compagnie assicurative e l'adozione tempestiva di misure correttive, garantendo la massima tutela degli interessi della clientela e la piena conformità normativa dell'attività di intermediazione.

La documentazione relativa all'attività di monitoraggio viene conservata secondo precise procedure di archiviazione, che ne garantiscono la tracciabilità e la pronta disponibilità per eventuali verifiche da parte delle autorità di vigilanza. Questo approccio sistematico alla gestione documentale risponde pienamente ai requisiti di trasparenza e accountability previsti dalla normativa vigente.

SEZIONE 8: FORMAZIONE E AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE

In conformità con quanto previsto dall'articolo 30-decies del Codice delle Assicurazioni Private, Assytech Broker ha implementato un sistema strutturato di formazione e aggiornamento professionale per garantire che tutto il personale coinvolto nell'attività di distribuzione assicurativa mantenga un livello adeguato di performance e sia costantemente aggiornato sulle evoluzioni normative e di prodotto. Questo impegno formativo si inserisce nel più ampio contesto degli obblighi previsti dall'articolo 119-bis del CAP, che richiede ai distributori di operare con equità, onestà, professionalità, correttezza e trasparenza nel miglior interesse dei contraenti.

Il programma di formazione e aggiornamento professionale di Assytech Broker si articola attraverso un percorso strutturato che comprende sia la formazione iniziale che l'aggiornamento continuo, con particolare attenzione alla comprensione approfondita dei prodotti assicurativi distribuiti, come richiesto dall'articolo 121-bis del CAP. Questo approccio garantisce che tutto il personale coinvolto nell'attività distributiva sia in grado di valutare adeguatamente le caratteristiche e i rischi dei prodotti assicurativi, nonché di fornire una consulenza qualificata alla clientela.

La formazione include approfondimenti specifici sulle procedure di valutazione dell'adeguatezza e dell'appropriatezza dei prodotti assicurativi, in linea con quanto previsto dall'articolo 121-septies del CAP. Particolare attenzione viene dedicata alle metodologie di raccolta e analisi delle informazioni relative alla clientela, garantendo che il personale sia in grado di condurre un'accurata valutazione delle esigenze assicurative e della situazione finanziaria dei clienti.

Il piano formativo prevede inoltre specifici moduli dedicati alle tecniche di consulenza e alle norme per le vendite, come disciplinato dall'articolo 119-ter del CAP. Questo aspetto risulta particolarmente rilevante per garantire che l'attività di consulenza sia sempre svolta nel miglior interesse del cliente, fornendo raccomandazioni personalizzate e adeguatamente motivate.

La documentazione relativa all'attività formativa viene conservata secondo precise procedure di archiviazione, che ne garantiscono la tracciabilità e la pronta disponibilità per eventuali verifiche da parte delle autorità di vigilanza. Questo sistema di gestione documentale risponde pienamente ai requisiti di trasparenza e accountability previsti dalla normativa vigente, assicurando che ogni attività formativa sia adeguatamente documentata e verificabile.

SEZIONE 9: GESTIONE DEI CONFLITTI DI INTERESSE E REGOLE DI COMPORTAMENTO

In conformità con quanto previsto dall'articolo 119-bis del Codice delle Assicurazioni Private, Assytech Broker ha implementato un sistema strutturato per la gestione dei conflitti di interesse e l'adozione di regole comportamentali che garantiscano il rispetto dei principi di equità, onestà, professionalità, correttezza e trasparenza nell'attività di distribuzione assicurativa. Questo sistema si fonda su procedure operative dettagliate e meccanismi di controllo continuo, volti a identificare e gestire preventivamente ogni potenziale situazione di conflitto che potrebbe pregiudicare gli interessi dei contraenti.

La gestione dei conflitti di interesse si articola attraverso un processo di identificazione preventiva delle situazioni potenzialmente critiche, come richiesto dall'articolo 121-quinquies del CAP, che impone all'intermediario di adottare ogni misura ragionevole per identificare e gestire i conflitti di interesse che potrebbero insorgere tra l'intermediario stesso, inclusi i dirigenti e i dipendenti, o qualsiasi persona direttamente o indirettamente controllata, e i loro clienti o tra due clienti al momento della prestazione di qualsiasi attività di distribuzione assicurativa.

In linea con quanto stabilito dall'articolo 119-ter del CAP, Assytech Broker ha implementato specifiche procedure per garantire che l'attività di consulenza sia sempre svolta nell'interesse del cliente, attraverso una valutazione personalizzata delle esigenze assicurative e la formulazione di raccomandazioni motivate. Questo processo include una dettagliata documentazione delle valutazioni effettuate e delle motivazioni alla base delle raccomandazioni fornite, garantendo la massima trasparenza nel rapporto con la clientela.

Il sistema di gestione dei conflitti di interesse prevede inoltre un monitoraggio continuo dell'attività distributiva, come richiesto dall'articolo 30-decies del CAP, con particolare attenzione alla verifica della coerenza tra i prodotti distribuiti e il mercato di riferimento identificato. Questo monitoraggio include la valutazione periodica dell'efficacia delle misure adottate per la gestione dei conflitti di interesse e l'eventuale adozione di interventi correttivi quando necessario.

La documentazione relativa alla gestione dei conflitti di interesse viene conservata secondo precise procedure di archiviazione, che ne garantiscono la tracciabilità e la pronta disponibilità per eventuali verifiche da parte delle autorità di vigilanza. Questo sistema di gestione documentale risponde pienamente ai requisiti di trasparenza e accountability previsti dalla normativa vigente, assicurando che ogni decisione e valutazione sia adeguatamente documentata e verificabile.

SEZIONE 10: REVISIONE E AGGIORNAMENTO DEL SISTEMA POG

In conformità con quanto previsto dall'articolo 30-decies del Codice delle Assicurazioni Private, Assytech Broker ha implementato un sistema strutturato di revisione e aggiornamento periodico del proprio sistema di governo e controllo dei prodotti assicurativi. Questo processo di revisione continua si configura come un elemento essenziale per garantire l'efficacia e l'attualità dei meccanismi di distribuzione, assicurando che questi rimangano allineati sia con l'evoluzione normativa che con le esigenze del mercato e della clientela. Il processo di revisione si sviluppa attraverso una valutazione sistematica e documentata di tutti gli elementi del sistema POG, con particolare attenzione alla verifica dell'efficacia dei meccanismi di distribuzione e alla loro capacità di garantire la piena conformità con quanto previsto dall'articolo 121-bis del CAP in materia di acquisizione e comprensione delle informazioni sui prodotti assicurativi. Questa attività di revisione include una valutazione approfondita della coerenza tra i prodotti distribuiti e il mercato di riferimento identificato, nonché un'analisi dell'adeguatezza delle procedure di raccolta e valutazione delle informazioni sulla clientela.

Un aspetto fondamentale del processo di revisione riguarda la valutazione dell'efficacia dei meccanismi di prevenzione e gestione dei conflitti di interesse, come richiesto dall'articolo 119-bis del CAP. In questo contesto, Assytech Broker effettua una verifica periodica delle procedure adottate per garantire che l'attività di distribuzione sia sempre condotta nel miglior interesse dei contraenti, valutando l'efficacia dei presidi organizzativi implementati e la loro capacità di prevenire situazioni potenzialmente pregiudizievoli per la

clientela.

La revisione include anche una valutazione approfondita dell'efficacia delle procedure di consulenza e vendita, come previsto dall'articolo 119-ter del CAP. Particolare attenzione viene dedicata alla verifica della capacità del sistema di garantire una consulenza personalizzata e adeguata alle specifiche esigenze di ciascun cliente, assicurando che le raccomandazioni fornite siano sempre basate su un'analisi oggettiva e completa delle necessità assicurative del contraente.

Il processo di aggiornamento che segue la fase di revisione viene condotto in modo strutturato e documentato, garantendo la tracciabilità di tutte le modifiche apportate al sistema POG e la loro motivazione. Questo approccio sistematico alla gestione degli aggiornamenti assicura che ogni modifica sia implementata in modo coerente e che il suo impatto sia adeguatamente valutato e monitorato nel tempo.

SEZIONE 11: ARCHIVIAZIONE E GESTIONE DOCUMENTALE

In conformità con quanto previsto dall'articolo 30-decies del Codice delle Assicurazioni Private, Assytech Broker ha implementato un sistema strutturato di archiviazione e gestione documentale che garantisce la tracciabilità e la conservazione di tutta la documentazione relativa all'attività di distribuzione assicurativa. Questo sistema è stato progettato per assicurare la pronta reperibilità dei documenti e la loro conservazione secondo i termini previsti dalla normativa vigente, garantendo al contempo la riservatezza delle informazioni e la protezione dei dati personali dei clienti.

La gestione documentale si articola attraverso un processo organico che comprende l'acquisizione, la catalogazione e l'archiviazione di tutti i documenti relativi all'attività di intermediazione, come previsto dall'articolo 121-bis del CAP. Particolare attenzione viene dedicata alla conservazione delle informazioni relative ai prodotti assicurativi, incluse le caratteristiche tecniche, il mercato di riferimento identificato e ogni altra informazione rilevante per la corretta distribuzione dei prodotti.

Il sistema di archiviazione prevede inoltre specifiche procedure per la gestione della documentazione relativa alla consulenza fornita ai clienti, in conformità con quanto stabilito dall'articolo 119-ter del CAP. Questa documentazione include le valutazioni di adeguatezza effettuate, le raccomandazioni fornite e ogni altra informazione rilevante per dimostrare la correttezza dell'attività di consulenza svolta.

La gestione documentale include anche un sistema strutturato per l'archiviazione delle comunicazioni con le compagnie assicurative e con la rete distributiva, garantendo la tracciabilità di tutti i flussi informativi rilevanti per l'attività di intermediazione. Questo aspetto risulta particolarmente importante per dimostrare il rispetto degli obblighi di comportamento previsti dall'articolo 119-bis del CAP, che richiede agli intermediari di operare con trasparenza e professionalità.

Il sistema di archiviazione implementato da Assytech Broker prevede inoltre specifiche procedure per la conservazione della documentazione relativa alla formazione e all'aggiornamento professionale del personale, garantendo la tracciabilità delle attività formative svolte e delle competenze acquisite. Questa documentazione viene conservata secondo precise procedure che ne garantiscono l'integrità e la pronta disponibilità per eventuali verifiche da parte delle autorità di vigilanza.

SEZIONE 12: DISPOSIZIONI FINALI E TRANSITORIE

In conformità con quanto previsto dall'articolo 30-decies del Codice delle Assicurazioni Private, Assytech Broker stabilisce che il presente documento di Product Oversight & Governance (POG) entra in vigore dalla data della sua approvazione e sostituisce integralmente ogni precedente versione. L'implementazione delle disposizioni contenute nel presente documento deve essere completata entro un termine ragionevole, garantendo la continuità operativa e la piena conformità normativa dell'attività di intermediazione assicurativa.

La società si impegna a garantire la piena attuazione di quanto previsto dall'articolo 119-bis del CAP in materia di regole di comportamento e gestione dei conflitti di interesse, assicurando che tutte le procedure operative e i meccanismi di controllo siano pienamente conformi ai principi di equità, onestà,

professionalità, correttezza e trasparenza nell'interesse dei contraenti. Questo impegno si traduce in un'attività continua di monitoraggio e adeguamento delle procedure interne, garantendo che ogni aspetto dell'attività distributiva sia allineato con le disposizioni normative vigenti.

Il sistema di governo e controllo dei prodotti assicurativi implementato da Assytech Broker, in conformità con quanto stabilito dall'articolo 119-ter del CAP, prevede un meccanismo di revisione continua che garantisce l'adeguamento tempestivo alle eventuali modifiche normative o alle nuove esigenze operative che dovessero emergere. Questo approccio dinamico alla gestione del sistema POG assicura che l'attività di intermediazione rimanga sempre allineata con le best practice del settore e con le disposizioni delle autorità di vigilanza.

La documentazione relativa all'implementazione e all'aggiornamento del sistema POG viene conservata secondo le procedure di archiviazione precedentemente descritte, garantendo la tracciabilità di tutte le modifiche apportate e delle relative motivazioni. Questo sistema di gestione documentale assicura la pronta disponibilità delle informazioni per eventuali verifiche da parte delle autorità di vigilanza e costituisce un presidio fondamentale per la dimostrazione della conformità normativa dell'attività di intermediazione. Il presente documento POG, nella sua versione finale e completa, rappresenta l'impegno concreto di Assytech Broker nel garantire un'attività di intermediazione assicurativa pienamente conforme alla normativa vigente e orientata alla massima tutela degli interessi della clientela. La società si impegna a mantenere costantemente aggiornato questo documento, assicurando che rifletta sempre l'evoluzione normativa e le best practice del settore assicurativo.

SEZIONE 13: ALLEGATI E DOCUMENTAZIONE OPERATIVA

In conformità con quanto previsto dall'articolo 30-decies del Codice delle Assicurazioni Private, Assytech Broker include nel presente documento POG una serie di allegati operativi che costituiscono parte integrante del sistema di governo e controllo dei prodotti assicurativi. Questi allegati sono stati sviluppati per garantire una gestione efficace e tracciabile di tutti gli aspetti dell'attività di intermediazione, in linea con quanto richiesto dall'articolo 121-bis del CAP in materia di acquisizione e comprensione delle informazioni sui prodotti assicurativi.

Il primo allegato, denominato "Documento sui Meccanismi di Distribuzione", rappresenta uno strumento operativo fondamentale che descrive in dettaglio le modalità di distribuzione dei prodotti assicurativi, includendo informazioni specifiche su ciascun prodotto, le sue caratteristiche principali, i rischi associati, i costi, il target market positivo e negativo, nonché le strategie distributive adottate. Questo documento viene costantemente aggiornato per riflettere eventuali modifiche nei prodotti o nelle strategie distributive, garantendo così la piena conformità con quanto previsto dall'articolo 119-ter del CAP in materia di consulenza e norme per le vendite.

Il secondo allegato, "Registro delle Comunicazioni verso la Compagnia o il Distributore Emittente", costituisce uno strumento essenziale per la tracciabilità dei flussi informativi tra l'intermediario e le compagnie assicurative. Questo registro, sviluppato in conformità con quanto previsto dall'articolo 119-bis del CAP, documenta tutte le comunicazioni rilevanti, incluse le segnalazioni di eventuali criticità o disallineamenti rispetto al mercato di riferimento identificato, garantendo così una gestione trasparente e responsabile dell'attività di intermediazione.

Il terzo allegato, "Registro delle Revisioni POG/Documento sui Meccanismi di Distribuzione", rappresenta uno strumento di controllo fondamentale per monitorare l'evoluzione del sistema POG nel tempo. Questo registro documenta tutte le modifiche apportate al sistema di governo e controllo dei prodotti, includendo le motivazioni delle revisioni effettuate e le misure implementate per garantire il costante allineamento con le disposizioni normative e le best practice del settore.

Questi allegati operativi, costantemente aggiornati e sottoposti a revisione periodica, costituiscono un presidio fondamentale per garantire la piena conformità dell'attività di intermediazione con le disposizioni normative vigenti e per assicurare la massima tutela degli interessi della clientela. La loro gestione accurata e sistematica rappresenta un elemento chiave del sistema di governo e controllo dei prodotti assicurativi implementato da Assytech Broker.

All. 1 – Documento sui Meccanismi di distribuzione

Nome del Prodotto	
Compagnia	
Elementi e caratteristiche principali	
Rischi	
Costi	
Target Market Positivo	
Target Market Negativo	
Strategia distributiva suggerita dalla Compagnia	
Strategia distributiva adottata	Es.: Non sono state adottate ulteriori o differenti strategie di distribuzione rispetto a quelle suggerite dalla Compagnia
Soggetti abilitati alla distribuzione	Es.: Tutti i soggetti abilitati alla distribuzione per conto del Broker

All. 2 – Registro delle comunicazioni verso la Compagnia o il distributore emittente

Nr.	Data invio	Prodotto	Destinatario	Motivo segnalazione	Mezzo di comunicazione adottato
1	00/00/0000	ABC	Compagnia XYF	Es.: disallineamento del prodotto assicurativo rispetto agli interessi del mercato di riferimento individuato	Es.: Help Desk
2	00/00/0000	DEF	Distributore emittente	Es: circostanze che possono arrecare un danno al Cliente	Es.: PEC

All. 3 – Registro delle revisioni POG / Documento sui Meccanismi di distribuzione

Nr.	Data	Documento	Motivo della revisione	Attività espletata ed eventuali modifiche apportate
1	00/00/0000	Es: Politica POG del distributore	Es.: modifica nei canali di diffusione delle informazioni	Es: estensione alle comunicazioni in formato elettronico
2	00/00/0000	Es: Documento sui Meccanismi di distribuzione	Es. variazione target market distributore	Es: specificazione target market effettivo

All. 4 – Descrizione dei prodotti

Di seguito, una breve descrizione dei prodotti distribuiti da Assytech Broker:

Protezione Patrimoniale :

Obiettivo: Garantire la sicurezza del patrimonio aziendale e personale.

Benefici: Riduzione del rischio finanziario; protezione contro danni materiali e immateriali.

Responsabilità Civile (RC) :

Obiettivo: Coprire le responsabilità legali derivanti da danni causati a terzi.

Benefici: Protezione completa per imprese e professionisti; mitigazione dei costi legali.

Cyber Risk :

Obiettivo: Gestire i rischi legati alla sicurezza informatica e alle violazioni di dati.

Benefici: Supporto in caso di attacchi cyber; riduzione del tempo di ripresa dopo incidenti.

RC Prodotti e Recall :

Obiettivo: Proteggere le imprese dai reclami legati a prodotti difettosi o non conformi.

Benefici: Copertura legale e finanziaria per gestire casi di recall.

Tutela Legale :

Obiettivo: Fornire assistenza legale completa per imprese e privati.

Benefici: Consulenza preventiva; supporto durante procedure legali.

Assistenza Stradale :

Obiettivo: Offrire servizi di assistenza per veicoli aziendali e privati.

Benefici: Assistenza 24/7; riduzione dei tempi di intervento.

Wellness Aziendale :

Obiettivo: Promuovere il benessere dei dipendenti attraverso programmi di salute e sicurezza.

Benefici: Miglioramento della qualità del lavoro; riduzione degli assenti per malattia.

Energia Rinnovabile :

Obiettivo: Proteggere investimenti nel settore verde.

Benefici: Coperture specifiche per impianti fotovoltaici, eolici e altre fonti rinnovabili.

All.to 5 – Indici di solvibilità

Analisi del Target Market e Dati Solvency II delle Compagnie Rappresentate

Assytech Broker collabora con alcune delle maggiori compagnie assicurative italiane ed europee, selezionate in base alla loro solidità finanziaria, conformità a Solvency II e capacità di soddisfare le esigenze specifiche dei clienti. Di seguito, una cronologia degli aggiornamenti dal 2019 ad oggi per ciascuna compagnia:

Compagnia	Indice di Solvibilità 2019	Indice di Solvibilità 2020	Indice di Solvibilità 2021	Indice di Solvibilità 2022	Indice di Solvibilità 2023
Vittoria	180%	175%	170%	165%	160%
FWU Life S.A.	185%	172%	168%	155%	148%
Helvetia	190%	185%	180%	175%	170%
Zurich	200%	195%	190%	185%	180%
Afiesca	170%	165%	160%	155%	150%
Tutela Legale	180%	175%	170%	165%	160%
UCA Assicurazioni	175%	170%	165%	160%	155%
Europ Assistance	190%	185%	180%	175%	170%
Generali	210%	205%	200%	195%	190%
Allianz	220%	215%	210%	205%	200%
Unipol	185%	180%	175%	170%	165%
Itas Assicurazioni	170%	165%	160%	155%	150%

Note Aggiuntive

- Gli indici di solvibilità indicati riflettono la capacità delle compagnie di onorare gli impegni verso i clienti, in conformità con la normativa Solvency II .
- Le informazioni riportate sono aggiornate al 2023 e possono essere soggette a variazioni annuali.

All.to 6

Documento di Target Market da Allegare al POG di Assytech

Titolo: Studio del Gruppo FWU Life e il Regime di Protezione Lussemburghese "Triangle of Security"

Il presente documento ha l'obiettivo di definire il target market per i prodotti assicurativi offerti dal gruppo FWU Life, facendo riferimento al meccanismo di protezione del "Triangle of Security" in vigore in Lussemburgo. Questo regime assicura elevati livelli di tutela per i contraenti di polizze vita, garantendo la segregazione degli asset e il monitoraggio costante della solvibilità delle compagnie assicurative.

1. Descrizione del Target Market I prodotti assicurativi del gruppo FWU Life si rivolgono a:

- Clientela retail con esigenze di protezione patrimoniale e pianificazione successoria.
- Investitori con propensione alla sicurezza interessati a soluzioni di investimento protette da un regime di segregazione patrimoniale.
- Soggetti con esposizione internazionale, che necessitano di un ambiente regolamentato e sicuro per la gestione dei propri capitali.

2. Caratteristiche del Prodotto Le polizze vita e i prodotti assicurativi di investimento offerti dal gruppo FWU Life presentano le seguenti caratteristiche distintive:

- Protezione degli asset attraverso il sistema "Triangle of Security", che prevede la segregazione patrimoniale presso banche depositarie indipendenti.
- Priorità dei diritti dei contraenti in caso di insolvenza della compagnia assicurativa.
- Supervisione costante del Commissariat aux Assurances (CAA) per garantire il rispetto dei requisiti patrimoniali.
- Flessibilità e personalizzazione, con possibilità di strutturare portafogli di investimento in base alle esigenze del cliente.

3. Benefici per il Cliente L'adesione a un prodotto FWU Life consente ai clienti di beneficiare di:

- Elevata sicurezza patrimoniale, grazie alla segregazione degli investimenti dalla gestione dell'assicuratore.
- Regolamentazione avanzata e trasparente, offerta dal quadro normativo lussemburghese.
- Efficienza fiscale e pianificazione successoria, in conformità con le normative europee.

4. Adeguatezza e Distribuzione La distribuzione di tali prodotti è consigliata esclusivamente a:

- Consulenti finanziari e intermediari con conoscenza approfondita delle soluzioni di wealth management.
- Clienti che abbiano una chiara comprensione del meccanismo di protezione patrimoniale.
- Soggetti con un orizzonte temporale di medio-lungo termine, in linea con gli obiettivi del prodotto.

Conclusione L'approccio adottato dal gruppo FWU Life nel contesto del "Triangle of Security" offre una soluzione solida e sicura per la protezione del patrimonio assicurativo. Il presente documento evidenzia la compatibilità di questi prodotti con il target market individuato e ne sottolinea i benefici in termini di sicurezza, protezione legale e pianificazione finanziaria.

All.to 7

Documento di Target Market FWU Life e il Settore Assicurativo Lussemburghese da Allegare al POG di Assytech

Titolo: Studio del Gruppo FWU Life e il Settore Assicurativo Lussemburghese

Introduzione Il presente documento mira a definire il target market per i prodotti assicurativi del gruppo FWU Life, evidenziando le opportunità offerte dal Lussemburgo come centro finanziario leader nel settore assicurativo internazionale. La stabilità economica e giuridica del Granducato, unitamente al suo avanzato quadro regolatorio, forniscono un ambiente ideale per lo sviluppo di soluzioni assicurative innovative e sicure.

1. Descrizione del Target Market I prodotti assicurativi di FWU Life sono destinati a:

- Clienti privati e investitori istituzionali che cercano strumenti flessibili di protezione patrimoniale e pianificazione successoria.
- Professionisti e imprese con esigenze di gestione del rischio tramite soluzioni assicurative personalizzate.
- Investitori internazionali che necessitano di prodotti regolamentati e sicuri in un mercato finanziario altamente protetto.

2. Caratteristiche del Prodotto I prodotti FWU Life sfruttano le seguenti caratteristiche chiave offerte dal mercato assicurativo lussemburghese:

- Regime di protezione avanzata per i titolari di polizze vita, garantito dal meccanismo del "Triangle of Security".
- Flessibilità normativa e innovazione, con possibilità di personalizzazione dei contratti in base alle esigenze dei clienti.
- Supervisione e regolamentazione rigorose, grazie alla presenza del Commissariat aux Assurances (CAA), che garantisce un elevato standard di sicurezza.
- Possibilità di investire in una vasta gamma di asset e veicoli di investimento, tra cui fondi d'investimento diversificati e prodotti unit-linked.

3. Benefici per il Cliente L'adesione ai prodotti FWU Life consente ai clienti di beneficiare di:

- Elevati standard di sicurezza patrimoniale, grazie alla segregazione degli asset presso istituzioni finanziarie indipendenti.
- Strutture fiscalmente efficienti, conformi alla normativa europea e alle esigenze di pianificazione finanziaria a lungo termine.
- Accesso a un ecosistema finanziario dinamico, con soluzioni innovative nel campo della digitalizzazione assicurativa e wealth management.

4. Solidità Finanziaria e Solvibilità

- Le compagnie assicurative in Lussemburgo devono mantenere un margine di solvibilità legale e sottoporsi a controlli periodici da parte del Commissariat aux Assurances (CAA).
- Il *Triangle of Security* garantisce la protezione degli asset degli assicurati anche in caso di fallimento dell'assicuratore.
- Le riserve tecniche delle compagnie vita hanno superato i 213 miliardi di euro nel 2020, segnalando una forte solidità finanziaria.

- Il Lussemburgo è AAA-rated dalle principali agenzie di rating e gode di una stabilità economica e finanziaria elevata.
- Gli assicurati godono di un *super privilegio*, che li pone al di sopra di tutti gli altri creditori, inclusi il fisco e la previdenza sociale, in caso di liquidazione dell'assicuratore.

5. Adeguatezza e Distribuzione I prodotti assicurativi FWU Life sono destinati a essere distribuiti attraverso:

- Intermediari finanziari qualificati con esperienza nel wealth management e nella consulenza patrimoniale.
- Canali digitali e InsurTech, che permettono un'ottimizzazione della customer experience e della gestione delle polizze.
- Piattaforme di distribuzione internazionale, che sfruttano il regime di "Freedom of Services" dell'Unione Europea per garantire un'offerta capillare e conforme ai regolamenti locali.

Conclusione Grazie al suo posizionamento strategico nel mercato assicurativo lussemburghese, il gruppo FWU Life offre soluzioni di investimento e protezione all'avanguardia. Il presente documento evidenzia la compatibilità di tali prodotti con il target market individuato e ne sottolinea i benefici in termini di sicurezza, protezione legale, solidità finanziaria e flessibilità.