

1. Introduzione

Versione	Modifiche apportate	Data	Autore della modifica
1.0	Lancio del prodotto	22/02/2023	L&S
2.0	Adeguamento POG Report alle linee guida del Piano di Rimedio – rivisitazione del Target Market	14/09/2023	L&S
3.0	Aggiornamento POG Report per chiusura profili 100% GS	02/07/2024	L&S

L'Italia è un Paese caratterizzato da una significativa propensione al risparmio, incrementata ulteriormente durante il triennio 2019-2021. Tra il 2019 e il 2021 la ricchezza finanziaria delle famiglie è infatti aumentata del 7,17% pari a 334 mld di euro. L'accrescimento della ricchezza finanziaria si è distribuito principalmente in liquidità (contanti e conti correnti) per circa 1600 mld (+10%), nei fondi comuni di investimento per 752 mld (+13%) e nelle polizze assicurative di risparmio per 1206 mld (+8%).

In questo momento storico caratterizzato da una diffusa incertezza, gli italiani identificano la sicurezza come la principale caratteristica attesa dell'investimento (72%), seguono per importanza la semplicità (53%) e il rendimento (48%) del prodotto. La garanzia sul capitale costituisce una importante leva per investire per numerosi investitori (40%).

Negli ultimi anni cresce tra gli investitori la conoscenza di prodotti che soddisfano requisiti di tipo sostenibile ESG: circa ¼ degli investitori sono propensi ad acquistare in futuro un prodotto con tali caratteristiche.

Fonti : Analisi risparmio degli italiani FABI 2021 - Multifinanziaria Retail Market 2a wave 2022

In questo contesto AXA posiziona il nuovo prodotto di investimento multiramo denominato "Investimento per Te", che verrà collocato tramite canale agenti.

Investimento per Te è un prodotto flessibile che offre l'opportunità di bilanciare il capitale investito tra Gestione Separata e fondi di investimento Unit Linked a seconda del profilo del cliente e include la possibilità di investire in sottostanti sostenibili.

La gestione separata utilizzata è la nuova GESTIRIV Plus a fondo utili che tutela l'ammontare del capitale investito, mentre la componente dei fondi Unit Linked crea potenziale opportunità di profitto in funzione del contesto di

mercato. Il prodotto intende soddisfare le esigenze di tutti i clienti che vogliono investire in uno strumento che soddisfi aspettative di rendimento senza trascurare le esigenze di sicurezza e preservazione di parte del capitale.

Aggiornamento contesto di mercato (luglio 2023)

Nel 2023 permane una situazione di generale incertezza dei mercati, caratterizzati dalla spinta inflazionistica, che impatta consumi e risparmi.

Analizzando le evidenze di chiusura dell'anno 2022, si evince come la ricchezza finanziaria italiana si sia ridotta di circa il 2% attestandosi a circa 5.138 mld di con la liquidità che rimane pressoché costante a scapito della riduzione dei fondi comuni di investimento (-13,9%) e delle polizze assicurative di risparmio (-12,2%). Aumentano titoli di stato e obbligazioni (+10,8%).

La propensione al risparmio si è ridotta nel corso del 2022 a quasi la metà rispetto al 2021 (5,3% nel quarto trimestre 2022 contro 10,9% del quarto trimestre 2021) questo dovuto all'aumento dei consumi e al fenomeno inflattivo.

Fonti: Elaborazioni Innovation Team su dati Banca d'Italia (giugno 23)

Il nuovo prodotto Investimento per Te prevede 5 diversi profili:

- **PROFILI MULTIRAMO:** LIBERO (Persone Fisiche, età contraente 18-70 anni); PERSONE GIURIDICHE E P.IVA;
- **PROFILI 100% GS:** OVER 70 (Persone Fisiche, età contraente 71-85 anni); PERSONE GIURIDICHE E P.IVA;
- **PROFILO CONVERSION E REINVESTIMENTO:** Persone Fisiche (età contraente 18-80 anni) e Persone Giuridiche e P.IVA,

ciascuno dei quali contempla caratteristiche differenti in grado di soddisfare le esigenze ed i bisogni di differenti target di clientela e costituiscono un primo passaggio relativo alla granularità del Target Market.

Per il profilo "CONVERSION E REINVESTIMENTO" si specifica quanto segue: è riservato a contraenti che sottoscrivono il contratto per effetto di quanto previsto dalla normativa vigente in merito alla "trasformazione di contratto". La Compagnia si riserva di adottare politiche commerciali specifiche e consistenti con la normativa di riferimento nel consentire il trasferimento della riserva matematica già costituita per la polizza trasformata nel Profilo CONVERSION E REINVESTIMENTO previsto dal Prodotto a condizioni particolari.

Nel mese di luglio 2023, la Compagnia, con la finalità di adottare le soluzioni target emerse dal Piano di Rimedio in materia di POG e di rispondere alle eccezioni sollevate dalla Compliance in sede di lancio, ha ritenuto come obiettivo primario di procedere alla rivisitazione del Target Market del prodotto multiramo Investimento per Te DM22, ferme tutte le caratteristiche tecniche di prodotto. In applicazione delle misure definite dalla procedura "Sviluppo, governo e controllo dei prodotti assicurativi L&S (Product Oversight Governance – POG)" è stata effettuata analisi di significatività che ha evidenziato come la revisione del Target Market non modifichi le caratteristiche del prodotto in modo che esso non risponda più agli interessi e agli obiettivi del target market individuato.

Le Sezioni del POG Report impattate dalla revisione 2.0 sono quelle del Target Market e il Testing del prodotto.

In conformità a quanto previsto dalla Procedura POG vigente, è stata effettuata specifica valutazione degli impatti derivanti dalle modifiche la cui valutazione di significatività complessiva è stata definita in “*b. modifiche significative con impatto limitato*”, valutazione presentata alla Funzione di Compliance per le proprie valutazioni e l’avvio del processo aggiornamento del POG Report per le attività impattate.

Aggiornamento del POG Report per la chiusura dei profili 100% GS (Luglio 2024)

In contemporanea con il lancio di un nuovo prodotto 100% GS per la rete agenziale (“Progetto Rendimento”, codice tariffa DGS1) la Compagnia ha ritenuto opportuno chiudere i profili 100% GS (“OVER 70” e “PERSONA GIURIDICA E P.IVA 100% GS”) presenti all’interno del prodotto “Investimento per Te”, in quanto il nuovo prodotto andrà a coprire esattamente le stesse esigenze e risponderà agli stessi obiettivi dei clienti del mercato di riferimento in precedenza soddisfatti tramite i suddetti profili 100% GS di Investimento per Te, come risulta evidente dall’analisi del questionario “Demands & Needs”.

Il prodotto Investimento per Te, a seguito della chiusura dei profili 100% GS, a far data dal 3 luglio 2024 prevede 3 diversi profili:

- **PROFILI MULTIRAMO:** LIBERO (Persone Fisiche, età contraente 18-70 anni); PERSONE GIURIDICHE E P.IVA;
- **PROFILO CONVERSION E REINVESTIMENTO:** Persone Fisiche (età contraente 18-80 anni) e Persone Giuridiche e P.IVA,

ciascuno dei quali contempla caratteristiche differenti in grado di soddisfare le esigenze ed i bisogni di differenti target di clientela e costituiscono un primo passaggio relativo alla granularità del Target Market.

Per il profilo “CONVERSION E REINVESTIMENTO” si specifica quanto segue: è riservato a contraenti che sottoscrivono il contratto per effetto di quanto previsto dalla normativa vigente in merito alla “trasformazione di contratto”. La Compagnia si riserva di adottare politiche commerciali specifiche e consistenti con la normativa di riferimento nel consentire il trasferimento della riserva matematica già costituita per la polizza trasformata nel Profilo CONVERSION E REINVESTIMENTO previsto dal Prodotto a condizioni particolari.

In applicazione delle misure definite dalla procedura “Sviluppo, governo e controllo dei prodotti assicurativi L&S (Product Oversight Governance – POG)” è stata effettuata analisi di significatività che ha evidenziato come la chiusura dei profili 100% GS non modifichi le caratteristiche tecniche dei restanti profili, che continuano a rispondere agli interessi e agli obiettivi del Target Market individuato per gli stessi. Pertanto, la valutazione di significatività è stata quella di “modifica significativa con impatto limitato” e la Compagnia ha provveduto ad aggiornare il POG Report per riflettere esclusivamente la chiusura alla commercializzazione dei profili 100% GS.

Con la versione 3.0 del POG Report, sono state aggiornate le seguenti sezioni:

- 1. Introduzione, valutazione di significatività e descrizione delle modifiche di prodotto;
- 2. Target market, chiusura dei profili 100% GS;
- 3. Concept e sviluppo prodotto, documentazione precontrattuale e contrattuale, scheda prodotto;
- 5. Product testing tecnico, aggiornamento del Value for Money test;
- 6. Lancio prodotto, supporti di vendita, pagine dedicate sui siti aziendali;

- 8. flussi informativi, news su AXA Planet per comunicare la chiusura dei 100% GS e confermare il target market dei profili che restano attivi;
- 10. Formazione della rete, aggiornamento del WBT;
- 11. Monitoraggio, aggiornamento del file dei KPI di monitoraggio.

Archiviazione: la documentazione a supporto delle analisi effettuate per questa Sezione sono archiviate nella cartella: POG versione 3/ 01 Introduzione.

2. Target Market

Di seguito si riportano le analisi effettuate e le evidenze emerse a seguito dell'applicazione delle misure definite nella procedura "Sviluppo, governo e controllo dei prodotti assicurativi L&S (Product Oversight Governance – POG)" al paragrafo 4.1.

Target Market:

PROFILO MULTIRAMO - LIBERO

- o Tipologia di Contraente: persona fisica
- o Tipologia di Assicurato: persona fisica
- o Età del cliente contraente: 18-70 anni (in fase di sottoscrizione)
- o Età del cliente assicurato: 18-70 anni (in fase di sottoscrizione)
- o Rischi percepiti:
 - o in caso di vita, il rischio percepito è di non ottenere l'accrescimento del capitale atteso;
 - o in caso di morte, mancata trasmissione ai beneficiari designati del capitale investito e/o delle eventuali performance frutto dell'investimento.
- o Esigenze ed obiettivi: il cliente ha interesse a sottoscrivere un prodotto di investimento assicurativo al fine di perseguire l'obiettivo di:
 - rivalutare o ottenere una crescita moderata del capitale investito;
 - proteggere il valore del capitale nel tempo e perseguire allo stesso tempo l'esigenza di accrescere il capitale;
 - perseguire obiettivi di sostenibilità, grazie alla presenza di sottostanti sostenibili.

Il prodotto è strutturato attraverso un premio unico, integrabile con ulteriori versamenti, adatto per chi ha esigenza di investire le proprie disponibilità finanziarie per accrescere un capitale nel tempo.

- o Caratteristiche del prodotto e garanzie: il prodotto prevede la garanzia del capitale investito contemporaneamente all'accrescimento del capitale investito. Il prodotto inoltre prevede dei sottostanti che perseguono obiettivi di sostenibilità e che promuovono, tra le altre caratteristiche, fattori ambientali e sociali;
- o Occupazione: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market;
- o Situazione familiare: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market;
- o Conoscenza ed esperienza in materia di prodotti di investimento assicurativi, in relazione alle caratteristiche degli stessi: soggetti con una conoscenza almeno di livello di base dei prodotti di investimento assicurativo in relazione alla complessità di prodotto, ovvero che conoscono le finalità e le principali caratteristiche dei prodotti assicurativi d'investimento;

- Conoscenza ed esperienza in materia: cliente con una conoscenza almeno limitata della materia e degli strumenti finanziari, ovvero limitata a strumenti non complessi o di bassa complessità, come ad esempio azioni, obbligazioni, titoli di stato, fondi comuni di investimento o prodotti finanziari/assicurativi non complessi o a bassa complessità;
- Tolleranza al rischio: soggetti che per ottenere i risultati desiderati sono disposti a correre un rischio da un livello almeno medio (corrispondente ad un utile/perdita potenziale non inferiore al +/-6% annuo) e basata su classificazione questionario di adeguatezza;
- Capacità di sopportare le perdite soggetti che hanno una capacità di sopportare le perdite almeno contenuta (possibilità di perdita limitata del capitale che si traduce nell'investire in una componente con garanzia del capitale e una componente senza garanzia del capitale, oppure solamente in una componente senza garanzia del capitale ma con possibilità di perdita contenuta);
- Orizzonte di detenzione: da medio/lungo periodo
- Limiti ed esclusioni: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market

PROFILO MULTIRAMO – Persone Giuridiche e Partite Iva

- Tipologia di Contraente: persona giuridica e partite iva
- Tipologia di Assicurato: persona fisica
- Età del cliente assicurato: 18-85 anni (in fase di sottoscrizione)
- Rischi percepiti:
 - in caso di vita, il rischio percepito è di non ottenere l'accrescimento del capitale atteso;
 - in caso di morte, mancata trasmissione ai beneficiari designati del capitale investito e/o delle eventuali performance frutto dell'investimento.
- Esigenze ed obiettivi: il cliente ha interesse a sottoscrivere un prodotto di investimento assicurativo al fine di perseguire l'obiettivo di:
 - rivalutare o ottenere una crescita moderata del capitale investito;
 - proteggere il valore del capitale nel tempo e perseguire allo stesso tempo l'esigenza di accrescere il capitale;
 - perseguire obiettivi di sostenibilità, grazie alla presenza di sottostanti sostenibili.

Il prodotto è strutturato attraverso un premio unico, integrabile con ulteriori versamenti, adatto per chi ha esigenza di investire le proprie disponibilità finanziarie per accrescere un capitale nel tempo.

- Caratteristiche del prodotto e garanzie: il prodotto prevede la garanzia del capitale investito contemporaneamente all'accrescimento del capitale investito. Il prodotto inoltre prevede dei sottostanti che perseguono obiettivi di sostenibilità e che promuovono, tra le altre caratteristiche, fattori ambientali e sociali;
- Occupazione: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market;
- Situazione familiare: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market;
- Conoscenza ed esperienza in materia di prodotti di investimento assicurativi, in relazione alle caratteristiche degli stessi: soggetti con una conoscenza almeno di livello di base dei prodotti di investimento assicurativo in relazione alla complessità di prodotto, ovvero che conoscono le finalità e le principali caratteristiche dei prodotti assicurativi d'investimento;
- Conoscenza ed esperienza in materia: cliente con una conoscenza almeno limitata della materia e degli strumenti finanziari, ovvero limitata a strumenti non complessi o di bassa complessità, come ad esempio azioni, obbligazioni, titoli di stato, fondi comuni di investimento o prodotti finanziari/assicurativi non complessi o a bassa complessità;
- Tolleranza al rischio: soggetti che per ottenere i risultati desiderati sono disposti a correre un rischio da un livello almeno medio (corrispondente ad un utile/perdita potenziale non inferiore al +/-6% annuo).

- Capacità di sopportare le perdite: soggetti che hanno una capacità di sopportare le perdite almeno contenuta (possibilità di perdita limitata del capitale che si traduce nell'investire in una componente con garanzia del capitale e una componente senza garanzia del capitale, oppure solamente in una componente senza garanzia del capitale ma con possibilità di perdita contenuta);
- Orizzonte di detenzione: clienti con orizzonte temporale di detenzione di almeno medio/lungo periodo
- Limiti ed esclusioni: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market

PROFILO CONVERSION E REINVESTIMENTO

- Tipologia di Contraente: persona fisica o persone giuridica e P.IVA
- Tipologia di Assicurato: persona fisica
- Età del cliente contraente se persona fisica: 18-80 anni (in fase di sottoscrizione)
- Età del cliente assicurato: 18-80 anni (in fase di sottoscrizione)
- Rischi percepiti:
 - in caso di vita, il rischio percepito è di non ottenere l'accrescimento del capitale atteso;
 - in caso di morte, mancata trasmissione ai beneficiari designati del capitale investito e/o delle eventuali performance frutto dell'investimento.
- Esigenze ed obiettivi: il cliente ha interesse a sottoscrivere un prodotto di investimento assicurativo al fine di perseguire l'obiettivo di:
 - rivalutare o ottenere una crescita moderata del capitale investito;
 - proteggere il valore del capitale nel tempo e perseguire allo stesso tempo l'esigenza di accrescere il capitale;
 - perseguire obiettivi di sostenibilità, grazie alla presenza di sottostanti sostenibili.

Il prodotto è strutturato attraverso un premio unico, integrabile con ulteriori versamenti, adatto per chi ha esigenza di investire le proprie disponibilità finanziarie per accrescere un capitale nel tempo.

- Caratteristiche del prodotto e garanzie: il prodotto prevede la garanzia del capitale investito contemporaneamente all'accrescimento del capitale investito. Il prodotto inoltre prevede dei sottostanti che perseguono obiettivi di sostenibilità e che promuovono, tra le altre caratteristiche, fattori ambientali e sociali;
- Occupazione: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market;
- Situazione familiare: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market;
- Conoscenza ed esperienza in materia di prodotti di investimento assicurativi, in relazione alle caratteristiche degli stessi: soggetti con una conoscenza almeno di livello di base dei prodotti di investimento assicurativo in relazione alla complessità di prodotto, ovvero che conoscono le finalità e le principali caratteristiche dei prodotti assicurativi d'investimento;
- Conoscenza ed esperienza in materia: cliente con una conoscenza almeno limitata della materia e degli strumenti finanziari, ovvero limitata a strumenti non complessi o di bassa complessità, come ad esempio azioni, obbligazioni, titoli di stato, fondi comuni di investimento o prodotti finanziari/assicurativi non complessi o a bassa complessità;
- Tolleranza al rischio: soggetti che per ottenere i risultati desiderati sono disposti a correre un rischio da un livello almeno medio (corrispondente ad un utile/perdita potenziale non inferiore al +/-6% annuo).
- Capacità di sopportare le perdite: soggetti che hanno una capacità di sopportare le perdite almeno contenuta (possibilità di perdita limitata del capitale che si traduce nell'investire in una componente con

garanzia del capitale e una componente senza garanzia del capitale, oppure solamente in una componente senza garanzia del capitale ma con possibilità di perdita contenuta);

- Orizzonte di detenzione: clienti con orizzonte temporale di detenzione di almeno medio/lungo periodo
- Limiti ed esclusioni: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market

Target Market Negativo:

PROFILO MULTIRAMO – LIBERO

- Tipologia di contraente: persona giuridica
- Tipologia di assicurato: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market Negativo
- Età del contraente: superiore a 80 anni (in fase di sottoscrizione).
- Età dell'assicurato: superiore a 80 anni (in fase di sottoscrizione).
- Rischi percepiti: il rischio esclusivo di subire perdite di capitale;
- Esigenze ed obiettivi: soggetti che esprimono esclusivamente l'esigenza di proteggere il valore del capitale nel tempo;
- Caratteristiche del prodotto e garanzie: il profilo non prevede la garanzia del capitale investito;
- Occupazione: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market Negativo
- Situazione familiare: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market Negativo
- Conoscenze del cliente: cliente che non ha alcuna conoscenza delle finalità e delle principali caratteristiche dei prodotti assicurativi di investimento;
- Conoscenza ed esperienza in materia di prodotti di investimento assicurativi, in relazione alle caratteristiche degli stessi: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market Negativo
- Tolleranza al rischio: cliente che per ottenere i risultati desiderati è disposto a correre un rischio fino a un livello medio/basso (corrispondente ad un utile/perdita potenziale massima pari al +/-4% annuo)
- Conoscenza ed esperienza in materia di prodotti di investimento assicurativi, in relazione alle caratteristiche degli stessi: cliente che non ha alcuna conoscenza delle finalità e delle principali caratteristiche dei prodotti assicurativi di investimento;
- Conoscenza ed esperienza in materia: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market Negativo
- Tolleranza al rischio: cliente che per ottenere i risultati desiderati è disposto a correre un rischio di livello basso (corrispondente ad un utile/perdita potenziale massima pari al +/-2% annuo) e basata su classificazione questionario di adeguatezza;
- Capacità di sopportare le perdite: cliente con nessuna o minima capacità di sopportare le perdite, e con necessità di garanzia del capitale;
- Orizzonte di detenzione: fino a 3 anni (medio periodo);
- Limiti ed esclusioni: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market Negativo.

PROFILO MULTIRAMO – PERSONE GIURIDICHE

- Tipologia di contraente: persona fisica
- Tipologia di assicurato: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market Negativo
- Età del contraente: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market Negativo
- Età dell'assicurato: superiore a 90 anni (in fase di sottoscrizione).
- Rischi percepiti: il rischio esclusivo di subire perdite di capitale;
- Esigenze ed obiettivi: soggetti che esprimono esclusivamente l'esigenza di proteggere il valore del capitale nel tempo;

- Caratteristiche del prodotto e garanzie: il profilo non prevede la garanzia del capitale investito;
- Occupazione: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market Negativo
- Situazione familiare: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market Negativo
- Conoscenza ed esperienza in materia di prodotti di investimento assicurativi, in relazione alle caratteristiche degli stessi: cliente che non ha alcuna conoscenza delle finalità e delle principali caratteristiche dei prodotti assicurativi di investimento;
- Conoscenza ed esperienza in materia: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market Negativo
- Tolleranza al rischio: cliente che per ottenere i risultati desiderati è disposto a correre un rischio fino a un livello medio/basso (corrispondente ad un utile/perdita potenziale massima pari al +/-4% annuo) e basata su classificazione questionario di adeguatezza;
- Capacità di sopportare le perdite: cliente con nessuna o minima capacità di sopportare le perdite, e con necessità di garanzia del capitale;
- Orizzonte di detenzione: fino a 3 anni (medio periodo);
- Limiti ed esclusioni: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market Negativo.

PROFILO CONVERSION E REINVESTIMENTO

- Tipologia di contraente: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market Negativo
- Tipologia di assicurato: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market Negativo
- Età del contraente: superiore a 85 anni (in fase di sottoscrizione) solo con caso di contraente persona fisica;
- Età dell'assicurato: superiore a 85 anni (in fase di sottoscrizione);
- Rischi percepiti: il rischio esclusivo di subire perdite di capitale;
- Esigenze ed obiettivi: soggetti che esprimono esclusivamente l'esigenza di proteggere il valore del capitale nel tempo;
- Caratteristiche del prodotto e garanzie: il profilo non prevede la garanzia del capitale investito;
- Occupazione: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market Negativo
- Situazione familiare: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market Negativo
- Conoscenza ed esperienza in materia di prodotti di investimento assicurativi, in relazione alle caratteristiche degli stessi: cliente che non ha alcuna conoscenza delle finalità e delle principali caratteristiche dei prodotti assicurativi di investimento;
- Conoscenza ed esperienza in materia: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market Negativo
- Tolleranza al rischio: cliente che per ottenere i risultati desiderati è disposto a correre un rischio fino a un livello medio/basso (corrispondente ad un utile/perdita potenziale massima pari al +/-4% annuo);
- Capacità di sopportare le perdite: cliente con nessuna o minima capacità di sopportare le perdite, e con necessità di garanzia del capitale;
- Orizzonte di detenzione: fino a 3 anni (medio periodo);
- Limiti ed esclusioni: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market Negativo.

Si precisa che la Gestione Separata a fondo utili è classificata, ai fini SFDR, come Art.8. Al momento del lancio di Investimento per Te, al fine di non porre vincoli agli investimenti e salvaguardare i rendimenti della stessa, la percentuale di investimenti ESG risulta pari a 1%. In una fase successiva saranno effettuati investimenti in linea con le esigenze di sostenibilità espresse dal Target Market descritto precedentemente.

Target Market Effettivo: non risultano pervenuti riscontri da parte degli intermediari nei 7 gg. concessi; pertanto si considera il TM Effettivo, coincidente con il Target Market identificato dalla Compagnia.

Target Market Negativo Effettivo: non risultano pervenuti riscontri da parte degli intermediari nei 7 gg. concessi; pertanto si considera il TM Effettivo Negativo coincidente con il Target Market Negativo identificato dalla Compagnia.

Il Target Market e il Target Market Negativo sono stati descritti sulla base delle “linee guida per l’identificazione del Target Market” e della scala di complessità individuati nell’ambito delle soluzioni del Piano di Rimedio.

Archiviazione: la documentazione a supporto delle analisi effettuate per questa Sezione sono archiviate nella cartella: POG versione 3/ 02 Target Market.

3. Concept e sviluppo prodotto

Di seguito si riportano le analisi effettuate e le evidenze emerse a seguito dell’applicazione delle misure definite nella procedura “Sviluppo, governo e controllo dei prodotti assicurativi L&S (Product Oversight Governance – POG)” al paragrafo 4.2.

Value Proposition:

Con Investimento Per Te il cliente potrà investire in una soluzione assicurativa di risparmio prudenziale che persegue principalmente obiettivi di conservazione del capitale in corrispondenza di specifici eventi (riscatto a determinate ricorrenze contrattuali e premorienza) e di ricerca di marginali performance grazie alla Gestione Separata GESTIRIV PLUS. Oltre alla Gestione Separata, per specifici profili di clientela, è possibile investire anche nella componente Unit Linked con una serie di Fondi Interni che consentono di perseguire obiettivi di accrescimento del capitale grazie all’investimento nei mercati finanziari.

Investimento per Te risponde anche al bisogno di preservazione dell’investimento: in caso di prematura scomparsa dell’assicurato e riscatto totale richiesto entro tre mesi rispetto alle ricorrenze annuali del 5°, 10° e 15° anno dalla decorrenza è prevista la garanzia di restituzione dei premi netti investiti nella componente di Gestione Separata fermo restando il costo previsto in caso di riscatto.

Investimento per Te prevede, inoltre, al suo interno diversi profili accessibili in base all’età e alla tipologia del contraente e si differenziano, tra l’altro, per la proporzione di allocazione tra GS e UL.

Concept:

1) Attività svolte in occasione del lancio del prodotto – febbraio 2023

La Compagnia, prendendo atto delle indicazioni del Regolatore, nelle more della definizione e dell’adozione delle soluzioni target nascenti dal Piano di Rimedio prontamente attivato, ha ritenuto come obiettivo primario la rivisitazione del prodotto Investimento per Te cardine della politica commerciale attuativa di AXA Assicurazioni.

Questo intervento, su un prodotto non ancora sottoposto a POG, prevede un percorso graduale e progressivo che sarà scandito dall’osservanza dei criteri dettati dal Piano di Rimedio ed è mirato ad adottare tutte le misure tempo per tempo disponibili o a più rapida introduzione/implementazione con particolare riguardo al perseguimento del principale interesse del cliente in applicazione del principio di proporzionalità. Fermo restando l’obiettivo finale di giungere, nelle tempistiche preordinate dal crono programma del Piano di Rimedio, ad un pieno recepimento dei requisiti fondamentali eventualmente ancora in itinere.

A tal proposito, per l'attività sopra citata la Compagnia, compatibilmente con lo stato attuale dei sistemi IT e delle procedure vigenti, è intervenuta sulle seguenti tematiche:

Ambito Target Market

- attenzione alla complessità del prodotto vs conoscenza della clientela. A tal proposito, il prodotto è stato categorizzato come prodotto "complesso" e, per i profili c.d. "multiramo" (LIBERO e PERSONE GIURIDICHE E P.IVA) e CONVERSION E REINVESTIMENTO adatto a clienti che possiedono una conoscenza in relazione alla complessità del prodotto e una conoscenza teorica ed esperienza pregressa rispetto ai prodotti di investimento assicurativi e ai mercati finanziari assicurativi a partire da un livello "medio". Per i profili c.d. 100% GS (OVER 70 e PERSONE GIURIDICHE E P.IVA), considerando la possibilità di investire solo nella componente di Gestione Separata, il prodotto è adatto a clienti che possiedono una conoscenza in relazione alla complessità del prodotto e una conoscenza teorica ed esperienza pregressa rispetto ai prodotti di investimento assicurativi e ai mercati finanziari assicurativi a partire da un livello "di base";
- attivata nel target market un'attenzione al driver della tolleranza al rischio: inserita in target market negativo, per i profili c.d. "multiramo" (LIBERO e PERSONE GIURIDICHE E P.IVA) e CONVERSION E REINVESTIMENTO, la categoria tolleranza al rischio bassa prima non presente;
- revisione dei criteri di definizione dell'RHP;
- maggiore coerenza dell'informativa resa alla clientela nel Kid e nel Dip aggiuntivo sulla definizione di TM;
- attivazione di analisi sul portafoglio, sul prodotto attualmente in collocamento "Doppio Motore", sulla clientela esistente per valutare gli impatti.

Ambito Product Testing

- introduzione di un processo quantitativo di product testing mirato a dimostrare la fairness del prodotto per il mercato di riferimento;
- utilizzo per la Gestione Separata di valutazioni ai fini KID elaborate sulla base di scenari real world;
- valutazione del Value for Money attraverso l'applicazione nel processo POG di ulteriori due metodologie di analisi (Value for Customer definito a livello di gruppo AXA e modello di valutazione quantitativa predisposto dalla Compagnia) in aggiunta all'attività già effettuata mediante la piattaforma denominata "OpenKID". Si precisa che tale valutazione per il prodotto Investimento per Te è riferita a soluzione tattica, in quanto tale attività è parte integrante del Piano di Rimedio in essere e, a conclusione dello stesso, verrà definita la metodologia target.

Si segnala che gli interventi legati all'introduzione di elementi volti ad inserire nel Target Market negativo eventuali cluster di clientela da escludere in relazione al KPI "conoscenza del cliente in relazione alla complessità del prodotto e alla conoscenza teorica ed esperienza pregressa rispetto ai prodotti di investimento assicurativi e ai mercati finanziari assicurativi" sono parte integrante delle attività previste nel Piano di Rimedio in essere e, non appena individuate le soluzioni target e implementati di conseguenza i sistemi, la Compagnia provvederà ad effettuare una revisione del processo POG effettuato per questa edizione del prodotto, laddove necessario.

Con questo primo restyling si raggiungono importanti risultati, quali recepire osservazioni del regolatore sulla conoscenza del cliente, introducendo una maggiore profilazione e granularità del TM, in un'ottica di adeguamento proporzionale e progressivo illustrato al Regolatore nel Piano di Rimedio.

2) Attività svolte in occasione della revisione del Target Market – settembre 2023

la Compagnia, con la finalità di adottare le soluzioni target emerse dal Piano di Rimedio in materia di POG e di rispondere alle eccezioni sollevate dalla Compliance in sede di lancio, ha ritenuto come obiettivo primario di procedere alla rivisitazione del Target Market del prodotto multiramo Investimento Per Te DM22, ferme tutte le

caratteristiche tecniche di prodotto. In occasione di tale revisione la Compagnia ha adottato il nuovo processo di testing definito all'interno del PdR e descritto successivamente nella Sezione dedicata al "Testing del prodotto"

Il product manager ha costituito un gruppo di lavoro interfunzionale con l'obiettivo di definire e condividere il piano di lavoro e monitorarne l'avanzamento. Attori chiave sono state le funzioni Customer, Distribution, IT, Risk, Compliance, Legal, AML oltre alle funzioni interne a L&S owner dei processi. La rete di vendita è stata coinvolta nei momenti di condivisione di aspetti di comune interesse (es. presentazione principali novità del prodotto e scheda tecnica di prodotto, condivisione tempistiche e modalità di lancio).

L'opportunità di procedere al nuovo prodotto Investimento per Te è emersa dall'esigenza di adeguare la proposizione di un prodotto, non sottoposto a processo POG (Doppio Motore), all'attuale contesto di domanda e offerta espressa dal mercato sui prodotti a premio unico.

Il concept è stato sviluppato tenendo conto:

- dei risultati delle Campagne Commerciali svolte nel corso del 2022;
- delle analisi di benchmarking del piano prodotti e della strategia di mercato AXA.

Si è andati quindi incontro alle esigenze della Clientela, veicolate dalla rete di vendita, attraverso:

- introduzione di 5 distinti profili di investimento in grado di soddisfare le esigenze ed i bisogni di differenti target di clientela;
- introduzione della nuova Gestione Separata denominata "GESTIRIV Plus" a fondo utili;
- introduzione nel prodotto di una nuova garanzia di attribuzione del rendimento agli assicurati in linea con l'attuale contesto di mercato (garanzia di restituzione dei premi investiti in Caso di Morte e a finestra in caso di Vita);
- rivisitazione della modalità di riscatto prevedendo la possibilità di riscatto parziale e totale trascorsi 30 giorni dalla data di decorrenza con costo variabile in funzione degli anni trascorsi;
- la possibilità di allocare i premi investiti nella Gestione Separata, rispetto all'attuale tariffa in commercializzazione, fino ad un massimo pari al 100% per i profili c.d. 100% GS (OVER 70 e PERSONE GIURIDICHE E P.IVA).

La compagnia si riserva la possibilità di attivare, su Investimento per Te, campagne temporanee di periodo relative all'asset allocation ad esempio prevedere una percentuale di allocazione nella componente di Gestione Separata, anche fino al 100%, nei profili c.d. "multiramo".

Descrizione del prodotto

Alla luce di tali evidenze, la Compagnia ha costruito il prodotto multiramo a premio unico dedicato alla Rete Agenti e alla Rete dei Dedicati Vita (Welfare Advisor) con le seguenti caratteristiche:

- Età Contraente e Assicurato (in fase di sottoscrizione): compresa tra i 18 e 85 anni;
- Durata: vita intera;
- Premio unico: minimo 5.000 euro (suscettibile di eventuali riduzioni a fronte di specifiche necessità, ad esempio esigenze TFR/IFM) e massimo di 3.000.000 comprensivi degli eventuali versamenti aggiuntivi estemporanei (sempre possibili con un minimo di 250 euro);
- Profili:
 - MULTIRAMO: (i) LIBERO età contraente 18-70 anni; età assicurato 18-70 anni; asset allocation min. 10% - max. 50% Gestione Separata, min. 50% - max. 90% Unit Linked; (ii) PERSONE GIURIDICHE E P. IVA età assicurato 18-85 anni; asset allocation min. 10% - max. 50% Gestione Separata, min. 50% - max. 90% Unit Linked;
 - 100% GS: (i) OVER 70 età contraente 71-85 anni; età assicurato 18-85 anni; asset allocation 100% Gestione Separata; (ii) PERSONE GIURIDICHE E P. IVA età assicurato 18-80 anni; asset allocation 100% Gestione Separata;

- CONVERSION E REINVESTIMENTO: età contraente 18-80 anni; età assicurato 18-80 anni; asset allocation min. 10% - max. 70% Gestione Separata, min. 30% - max. 90% Unit Linked;
- Garanzie: garanzia dei premi netti investiti nella componente in Gestione Separata, in caso di decesso dell'assicurato e in caso di riscatto totale richiesto esclusivamente in corrispondenza di predeterminate scadenze contrattuali (5°, 10° e 15° annualità). Fa eccezione il profilo CONVERSION E REINVESTIMENTO che prevede un tasso minimo garantito pari allo 0% e possibilità di consolidare annualmente i rendimenti retrocessi;
- Riscatto totale e parziale: possibile trascorso 1 mese dalla data di decorrenza.

3) Attività svolte in occasione della chiusura dei profili 100% GS – luglio 2024

In contemporanea con il lancio di un nuovo prodotto 100% GS per la rete agenziale ("Progetto Rendimento", codice tariffa DGS1) la Compagnia ha ritenuto opportuno chiudere i profili 100% GS ("OVER 70" e "PERSONA GIURIDICA E P.IVA 100% GS") presenti all'interno del prodotto "Investimento per Te", in quanto il nuovo prodotto andrà a coprire esattamente le stesse esigenze e risponderà agli stessi obiettivi dei clienti del mercato di riferimento in precedenza soddisfatti tramite i suddetti profili 100% GS di Investimento per Te.

Alla luce di tali evidenze, la Compagnia ha modificato il prodotto multiramo a premio unico dedicato alla Rete Agenti e alla Rete dei Dedicati Vita (Welfare Advisor), chiudendo alla commercializzazione i profili 100% GS ("OVER 70" e "PERSONA GIURIDICA E P.IVA 100% GS"), lasciando inalterate le seguenti caratteristiche:

- Età Contraente e Assicurato (in fase di sottoscrizione): compresa tra i 18 e 85 anni;
 - Durata: vita intera;
 - Premio unico: minimo 5.000 euro e massimo di 3.000.000 (limiti contrattuali derogabili in base a valutazioni tecniche della compagnia a fronte di specifiche necessità) comprensivi degli eventuali versamenti aggiuntivi estemporanei (sempre possibili con un minimo di 250 euro);
 - Profili:
 - MULTIRAMO: (i) LIBERO età contraente 18-70 anni; età assicurato 18-70 anni; asset allocation min. 10% - max. 50% Gestione Separata, min. 50% - max. 90% Unit Linked; (ii) PERSONE GIURIDICHE E P. IVA età assicurato 18-85 anni; asset allocation min. 10% - max. 50% Gestione Separata, min. 50% - max. 90% Unit Linked;
 - CONVERSION E REINVESTIMENTO: età contraente 18-80 anni; età assicurato 18-80 anni; asset allocation min. 10% - max. 70% Gestione Separata, min. 30% - max. 90% Unit Linked;
 - Garanzie: garanzia dei premi netti investiti nella componente in Gestione Separata, in caso di decesso dell'assicurato e in caso di riscatto totale richiesto esclusivamente in corrispondenza di predeterminate scadenze contrattuali (5°, 10° e 15° annualità). Fa eccezione il profilo CONVERSION E REINVESTIMENTO che prevede un tasso minimo garantito pari allo 0% e possibilità di consolidare annualmente i rendimenti retrocessi;
- Riscatto totale e parziale: possibile trascorso 1 mese dalla data di decorrenza.

Archiviazione: la documentazione a supporto delle analisi effettuate per questa Sezione sono archiviate nella cartella: POG versione 3/ 03 Concept e Sviluppo Prodotto.

4. Scelta del canale distributivo

Di seguito si riportano le analisi effettuate e le evidenze emerse a seguito dell'applicazione delle misure definite nella procedura "Sviluppo, governo e controllo dei prodotti assicurativi L&S (Product Oversight Governance – POG)" al paragrafo 4.3

Il canale distributivo scelto è quello relativo alla Rete Agenziale compresa la Rete dei Dedicati Vita (Welfare Advisor).

Archiviazione: la documentazione a supporto delle analisi effettuate per questa Sezione sono archiviate nella cartella: POG versione 3/ 04 Scelta del canale distributivo.

5. Testing del prodotto

Di seguito si riportano le analisi effettuate e le evidenze emerse a seguito dell'applicazione delle misure definite nella procedura "Sviluppo, governo e controllo dei prodotti assicurativi L&S (Product Oversight Governance – POG)" al paragrafo 4.4.

Commenti:

CONCEPT TESTING

1) Attività svolte in occasione del lancio del prodotto – febbraio 2023

Analisi dati interni

L'analisi dei reclami pervenuti alla Compagnia evidenzia una limitata numerosità prevalentemente riferita alla gestione amministrativa (es. ritardo nelle liquidazioni), a conferma della bontà del prodotto. Per testare il concept e valutare la rispondenza rispetto al target di riferimento la Compagnia ha commissionato uno studio ad un istituto di ricerca con l'obiettivo di valutare il prodotto e raccogliere le opinioni da parte dei potenziali clienti, focalizzando l'analisi sia su clienti potenziali che su clienti AXA possessori di prodotti fungibili Multiramo.

Indagine di mercato

La ricerca di mercato ha avuto corso nell'ottobre-novembre 2022 per testare il concept sul target potenziale di riferimento di prodotto.

In particolare, le principali variabili di prodotto che si è deciso di sottoporre a test erano riferite all'interesse del prodotto, la chiarezza del concept, l'idoneità del prodotto a soddisfare le aspettative del cliente, l'intenzione alla sottoscrizione, l'adeguatezza del canale di vendita.

I Concept testati nella survey sono stati indirizzati ai rispettivi target potenziali di riferimento (profili) ognuno con le proprie caratteristiche:

- **PERSONE FISICHE** 18-70 anni con conoscenza finanziaria a partire da media e capacità di sopportare le perdite a partire da medio-alta
- **PERSONE FISICHE** over 70 anni con conoscenza finanziaria a partire da minima e capacità di sopportare le perdite a partire da medio-bassa
- **PERSONE GIURIDICHE** con conoscenza finanziaria a partire da minima e capacità di sopportare le perdite a partire da medio-bassa
- **PERSONE GIURIDICHE** con conoscenza finanziaria a partire da media e capacità di sopportare le perdite a partire da medio-alta

I risultati complessivi della survey hanno permesso di avere un riscontro sulle caratteristiche del concept testato rispetto ai profili in target di riferimento. In particolare, sono stati evidenziati riscontri positivi sulle principali dimensioni di seguito analizzate (scale 1-10) per singolo target:

Target persone fisiche 18-70 anni (concept 1 con allocazione GS 10%-50%)

- Chiarezza del prodotto: il 97% dei rispondenti ha espresso valutazione da 6 a 10 - su scala 1-10 (media 7,95)
- Interesse per il prodotto: 86% da 6 a 10 (media 7,37)
- Capacità del prodotto di soddisfare il bisogno del cliente: 88% da 6 a 10 (media 7,42)

- Distintività del prodotto: 89% da 6 a 10 (media 7,50)
- Intenzione alla sottoscrizione top 2 (probabilmente sì - certamente sì): 84%

Rispetto all'adeguatezza del canale di vendita, il primo canale di sottoscrizione indicato è l'agenzia, con una preferenza ancora più accentuata sui clienti sottoscrittori AXA (36% campione di mercato vs 67% campione AXA). I clienti sottoscrittori AXA mostrano trasversalmente a tutti gli indicatori valutazioni molto più positive.

Il prodotto proposto, ottenendo una buona performance in termini di interesse, chiarezza, idoneità e distintività, soddisfa le necessità del target a cui è destinato che dichiara una buona propensione alla sottoscrizione.

Target persone fisiche over 70 anni (concept 2 con allocazione GS 100%)

- Chiarezza del prodotto: il 74% dei rispondenti ha espresso una valutazione da 6 a 10 su scala 0-10 (media 6,52)
- Interesse per il prodotto: 50% da 6 a 10 (media 5,6)
- Capacità del prodotto di soddisfare il bisogno del cliente: 50% da 6 a 10 (media 5,4)
- Distintività del prodotto: 58% da 6 a 10 (media 5,9)
- Intenzione alla sottoscrizione top 2 (probabilmente sì - certamente sì): 56%

Rispetto all'adeguatezza del canale di vendita, l'agenzia - viene indicata dal 42% dei rispondenti.

I clienti sottoscrittori AXA persone fisiche over 70 mostrano trasversalmente a tutti gli indicatori valutazioni molto più positive.

Il target Persone Fisiche over 70 si divide equamente rispetto all'interesse al prodotto, che risulta interessante e idoneo per la metà del campione (50% esprime valutazioni da 6 a 10), inoltre un ulteriore 22% degli intervistati valuta 5 su 10 in termini di interesse e adeguatezza ai bisogni. Questo va letto in abbinamento alla valutazione di intenzione all'acquisto positiva per il 56% del campione, che conferma la buona accoglienza da parte del target.

Target persone giuridiche conoscenza finanziaria a partire da minima e capacità di sopportare le perdite a partire da medio-bassa (concept 2 con allocazione GS 100%)

- Chiarezza del prodotto: l'80% dei rispondenti ha espresso una valutazione da 6 a 10 su scala 0-10, (media 6,54)
- Interesse per il prodotto: 66% da 6 a 10 (media 6,22)
- Capacità del prodotto di soddisfare il bisogno del cliente: 66% da 6 a 10 (media 6,06)
- Distintività del prodotto: 66% da 6 a 10 (media 5,92)
- Intenzione alla sottoscrizione top 2 (probabilmente sì - certamente sì): 72%

Rispetto all'adeguatezza del canale di vendita, il primo canale di sottoscrizione indicato è l'agenzia, con il 66% dei rispondenti.

I clienti sottoscrittori AXA persone giuridiche mostrano valutazioni allineate al totale campione.

Il target Persone Giuridiche in oggetto esprime quindi valutazioni complessivamente positive.

Target persone giuridiche, con conoscenza finanziaria a partire da media e capacità di sopportare le perdite a partire da medio-alta (concept 3 con allocazione GS 100% o Multiramo)

- Chiarezza del prodotto: l'86% dei rispondenti ha espresso una valutazione da 6 a 10 su scala 0-10 (media 7,08)
- Interesse per il prodotto: 74% da 6 a 10 (media 6,68)
- Capacità del prodotto di soddisfare il bisogno del cliente: 70% da 6 a 10 (media 6,48)
- Distintività del prodotto: 78% da 6 a 10 (media 6,58)
- Intenzione alla sottoscrizione top 2 (probabilmente sì - certamente sì): 70%

Rispetto all'adeguatezza del canale di vendita, il primo canale indicato è l'agenzia con il 42% dei rispondenti.

I clienti sottoscrittori AXA mostrano un livello di interesse e idoneità più elevato. Non si discostano in termini di chiarezza e distintività.

Il prodotto riesce pertanto a soddisfare le esigenze del target a cui è destinato. Ne consegue un'adeguata intenzione alla sottoscrizione, con percentuali contenute di rejectors.

In conclusione: la ricerca porta evidenza di un prodotto che viene ritenuto dal target elettivo sufficientemente chiaro, interessante e aderente ai bisogni dei clienti, che si dichiarano intenzionati all'acquisto in misura significativa.

Il cliente AXA già possessore di prodotti fungibili esprime mediamente considerazioni più favorevoli rispetto al target di mercato. Per le considerazioni e analisi esposte sopra, possiamo ritenere che il prodotto risponda alle esigenze evidenziate dal target di riferimento per tutti i concept testati.

Fonte: ricerca Teleperformance novembre 2022

2) Attività svolte in occasione della rivisitazione del Target Market di prodotto – settembre 2023

Alla luce delle riviste linee guida per l'identificazione del target market, per testare il concept e valutare la rispondenza dello stesso rispetto ai bisogni del target di riferimento individuato, la Compagnia ha commissionato uno studio all'Istituto Teleperformance, focalizzando l'analisi sia su clienti potenziali sia su clienti AXA possessori di prodotti fungibili Multiramo.

In particolare, il campione della ricerca è stato strutturato sulla base del target market di riferimento rivisitato, tenendo conto degli elementi di target market aggiornati (che non erano stati analizzati nella scorsa survey predisposta in fase di lancio), includendo le domande relative ai driver "conoscenza del cliente" e "tolleranza al rischio".

Le aree di analisi indagate nel questionario sono allineate a quanto definito dalle linee guida concept test, ovvero: l'interesse del prodotto, la chiarezza del concept, l'idoneità del prodotto a soddisfare le aspettative del cliente, l'adeguatezza del canale di vendita, oltre alla rilevanza dell'elemento sostenibilità nella scelta dell'investimento.

La ricerca di mercato è stata avviata a luglio 2023 ed è stata impostata per verificare la rispondenza di ogni profilo con i bisogni del proprio mercato di riferimento. È stato elaborato un riscontro puntuale su tutti i profili del prodotto, salvo per il PROFILO 100% GS – Persone Giuridiche e Partite Iva, in quanto per l'Istituto non è stato possibile reperire un numero significativo di rispondenti con le caratteristiche di profilazione previste, dandoci evidenza della marginalità potenziale di questo specifico profilo nell'ambito del mercato di riferimento.

In generale, sono stati evidenziati riscontri positivi sulle principali dimensioni di seguito analizzate (scale 1-10) per target:

Profilo Multiramo – Libero (Target persone fisiche 18-80 anni con allocazione GS 10%-50%)

- Chiarezza del prodotto: 91% dei rispondenti valuta da 6 a 10 su scala 0-10, clienti AXA 98%
- Interesse per il prodotto: 89% da 6 a 10, clienti AXA 93%
- Capacità del prodotto di soddisfare il bisogno del cliente: 88% da 6 a 10, clienti AXA 93%
- Adeguatezza del canale di vendita agenziale: 91% (clienti AXA 100%)

La presenza di criteri di sostenibilità viene ritenuta importante per il 91% del target di riferimento (95% per i clienti AXA)

Il concept proposto, ottenendo una **buona performance in termini di interesse, chiarezza e idoneità**, soddisfa le necessità del target a cui è destinato. I **clienti AXA mostrano, trasversalmente a tutti gli elementi, valutazioni molto positive**.

Profilo Over 70 (Target persone fisiche over 70 con allocazione 100% GS)

- Chiarezza del prodotto: 77% dei rispondenti valuta da 6 a 10 su scala 0-10
- Interesse per il prodotto: 61% da 6 a 10
- Capacità del prodotto di soddisfare il bisogno del cliente: 59% da 6 a 10
- Adeguatezza del canale di vendita agenziale: 77%

La presenza di criteri di sostenibilità viene ritenuta importante per l'83% del target di riferimento.

Il concept proposto, ottenendo risultati **buoni in termini di interesse, chiarezza e idoneità**, soddisfa le necessità del target a cui è destinato.

Profilo Persone Giuridiche (con allocazione a scelta tra 100% GS e Multiramo)

- Chiarezza del prodotto: 90% dei rispondenti valuta da 6 a 10 su scala 0-10 (clienti AXA 96%)
- Interesse per il prodotto: 89% da 6 a 10 (Clienti AXA 93%)
- Capacità del prodotto di soddisfare il bisogno del cliente: 84% da 6 a 10 (Clienti AXA 89%)
- Adeguatezza del canale di vendita agenziale: 91% (clienti AXA 96%)

La presenza di criteri di sostenibilità viene ritenuta importante per il 94% del target di riferimento (96% clienti AXA).

Il concept proposto, ottenendo risultati positivi in termini di interesse, chiarezza e idoneità, soddisfa le necessità del target a cui è destinato. I **clienti AXA mostrano, trasversalmente a tutti gli elementi, valutazioni molto più elevate**.

Per quanto sopra, si ritiene che il prodotto risponda alle esigenze evidenziate dai target di riferimento così come ridefiniti.

Fonte: concept test Teleperformance (luglio 2023)

3) Considerazioni condivise in occasione della chiusura dei profili 100% GS – luglio 2024

Come sopra riportato, con il lancio di un nuovo prodotto 100% GS per la rete agenziale (“Progetto Rendimento”) la Compagnia ha ritenuto opportuno chiudere i profili 100% GS (“OVER 70” e “PERSONA GIURIDICA E P.IVA 100% GS”) presenti all’interno del prodotto “Investimento per Te”.

Le analisi di concept testing effettuate in precedenza e sopra illustrate restano valide per i rimanenti profili del prodotto, le cui evidenze sono invariate e pertanto supportano l’adeguatezza del concept rispetto ai bisogni del target market di riferimento.

TESTING TECNICO

1) Attività svolte in occasione del lancio del prodotto – febbraio 2023

L’attività di testing tecnico eseguita per il prodotto Investimento per Te ha l’obiettivo di verificare la rispondenza del prodotto ai bisogni del Target Market individuato.

Tale attività, in considerazione anche delle osservazioni ricevute dall’Autorità di Vigilanza a seguito dell’attività ispettiva condotta in ambito POG, è suddivisa nelle seguenti macro-fasi:

- Testing tecnico quantitativo;
- Valutazione del Value For Money per il Cliente;
- Testing tecnico ESG.

Si segnala che è stata eseguita anche una valutazione qualitativa attraverso l’utilizzo di un’apposita check – List (cfr. documento in allegato denominato “Check List Ania”) contenente un set di domande a cui la Direzione L&S e le altre strutture interessate hanno dato risposta. In particolare, tali domande sono suddivise nei seguenti ambiti di analisi: (i) Target Market; (ii) Bisogno (domande volte ad analizzare se il prodotto copra effettivamente i fabbisogni assicurativi e i relativi rischi connessi); (iii) Prodotto (domande volte ad analizzare le caratteristiche del prodotto (es. scoperti/franchigie); (iv) Governo (domande volte ad analizzare la strategia distributiva ipotizzata per il prodotto oggetto

del testing). L'utilizzo della check list Ania non ha evidenziato alert o punti di attenzione e pertanto tale valutazione ha dato un risultato ritenuto soddisfacente.

TESTING TECNICO QUANTITATIVO:

Il testing tecnico quantitativo eseguito ha riguardato l'attività di stress test dei rendimenti dei prodotti in funzione del recommended holding period (RHP). In particolare, tale attività ha l'obiettivo di verificare la tenuta dei rendimenti del prodotto, in relazione a scenari stressati, in funzione del RHP individuato.

Si allega il documento denominato "Investimento per te_Stress Test quantitativo dei rendimenti a RHP" contenente la descrizione della metodologia utilizzata e i risultati raggiunti.

L'attività di stress test quantitativo effettuata sul prodotto risulta essere superata.

VALUE FOR MONEY:

La valutazione del Value For Money per il Cliente è stata eseguita tenendo in considerazione le risultanze di tre distinte analisi:

- **Value For Customer:** analisi delle performance dal punto di vista Cliente attraverso la metodologia del Gruppo AXA, che è la medesima utilizzata in sede di processo PAP. Il risultato raggiunto per il prodotto, pari a 43,5%, è stato ritenuto soddisfacente.
- **Product Testing Qualitativo:** è un'analisi di benchmark effettuata mediante la piattaforma "OpenKid", volta a valutare il prodotto Investimento per Te in comparazione con prodotti simili ad oggi presenti sul mercato. Si allega il documento denominato "Testing Tecnico Qualitativo_InvestimentoPerTe" contenente la descrizione della metodologia utilizzata e i risultati raggiunti.
- **Modello di valutazione quantitativa predisposto dalla Compagnia.** L'analisi è stata condotta mediante il supporto del modello definito dalla Compagnia e denominato "Investimento per Te_VfM_Tool Pricing" volto alla valutazione della relazione tra rendimento annuo per la clientela e i costi applicati.

La valutazione del Value For Money per il Cliente risulta essere superata per il prodotto Investimento per Te in quanto le risultanze delle tre analisi sopra riportate sono state ritenute soddisfacenti.

- Testing tecnico ESG.

Si segnala che è stata eseguita anche una valutazione qualitativa attraverso l'utilizzo di un'apposita check – List (cfr. documento in allegato denominato "Check List Ania") contenente un set di domande a cui la Direzione L&S e le altre strutture interessate hanno dato risposta. In particolare, tali domande sono suddivise nei seguenti ambiti di analisi: (i) Target Market; (ii) Bisogno (domande volte ad analizzare se il prodotto copra effettivamente i fabbisogni assicurativi e i relativi rischi connessi); (iii) Prodotto (domande volte ad analizzare le caratteristiche del prodotto (es. scoperti/franchigie); (iv) Governo (domande volte ad analizzare la strategia distributiva ipotizzata per il prodotto oggetto del testing). L'utilizzo della check list Ania non ha evidenziato alert o punti di attenzione e pertanto tale valutazione ha dato un risultato ritenuto soddisfacente.

2) Attività svolte in occasione della rivisitazione del Target Market di prodotto – settembre 2023

In occasione della rivisitazione del Target Market, la Compagnia ha ritenuto opportuno adeguare in primo luogo le analisi quantitative alla nuova metodologia, sviluppata all'interno del piano di rimedio, che conferma il prodotto adeguato alla commercializzazione in relazione al precedente Target Market, in quanto gli indicatori osservati sono risultati superiori alle nuove soglie predefinite.

La Compagnia ritiene le stesse analisi adatte a confermare l'adeguatezza del Value for Money al nuovo Target Market, ma ha valutato opportuno aggiungere la sensitivity -11.

In seguito alla variazione di Target Market e in coerenza con la nuova metodologia, la Compagnia ha effettuato l'analisi di Fairness, basata sul confronto dei KPI di Performance al Cliente (R), Impatto dei costi (RIY) e di Fairness (R/RIY), desunti dai KID di prodotto e determinati in corrispondenza di RHP. I risultati dei KPI sono stati considerati sui profili di minimo e massimo rischio.

Da ultimo è stata effettuata l'analisi di Benchmarking. Il confronto è stato effettuato con prodotti comparabili sulla base dei dati di Target Market (canale di distribuzione, tipologia di contratto, tipologia di premio) e trattandosi di prodotto MOP, al fine di identificare anche le linee di investimento comparabili tra loro, sono stati utilizzati i driver SRI e RHP del Target Market.

La valutazione del Value For Money per il Cliente risulta essere superata per il prodotto Investimento per Te in quanto le risultanze delle tre analisi sopra riportate sono state ritenute soddisfacenti.

Si rinvia ai documenti allegati alla presente Sezione per i dati di dettaglio delle analisi.

3) Attività svolte in occasione della chiusura dei profili 100% GS – luglio 2024

In occasione della chiusura dei profili 100%GS, la Compagnia ha aggiornato le analisi quantitative di **Value for Money del profilo libero** utilizzando, in analogia con quanto previsto per il monitoraggio POG dall'allegato 16 alla procedura POG pubblicato in data 24/05/2024, i dati su base KID della combinazione rappresentativa 50% GS – 50% fondo UL DM Global Income (SRI2).

La metodologia fornisce un giudizio sintetico complessivo di prodotto sulla base di un **indice di Value for Money**, ottenuto come somma dei punteggi dei test su singoli indicatori (KPI) di Profit Test lato Cliente (PTC), distinti tra i c.d. «Core KPIs» (Indicatori 1-3) e «Additional KPIs» (Indicatori 4-8).

Si riportano di seguito i risultati dei singoli test che contribuiscono a definire l'indice di Value for Money:

#	Indicatori	KPI prodotti	Soglia	Risultato	Peso Indicatore	Punteggi finali
1	Performance: 1. R a RHP (KID)	2,71%	$R \geq 1,5\%$	Good	125%	25
2	Impatto dei costi: 2. RIY (KID)	2,00%	$RIY \leq 2,4\%$	Good	125%	40
3	Fairness: 3. R/RIY (KID)	135%	$R/RIY \geq 110\%$	Good	125%	25
4	Rptf stress scenario sfavorevole (KID)	0,61%	$R \geq 0,5\%$	Good	125%	2
5	Rptf stress scenario stressato (KID)	-3,02%	$R < -1\%$	Fail	0%	2
6	Rptf stress RHP/2 (KID)	1,87%	$R \geq 1,5\%$	Good	125%	2
7	Rptf stress (detenzione media*)	2,71%	$R \geq 1,5\%$	Good	125%	2
8	Analisi Breakeven vs RHP	1	$B \leq RHP/2$	Good	125%	2
INDICE COMPLESSIVO DI VFM						122,5

*detenzione media è pari a 9y, assimilabile a RHP

Il prodotto **Investimento per Te** ottiene una valutazione pari a **122,5** (Indice complessivo di VFM) e supera ampiamente il test di Value for Money in quanto **il risultato è superiore alla soglia di superamento del test** definita all'interno della Procedura POG in vigore ($VfM > 90$).

Pertanto, la Compagnia ritiene che il testing tecnico supporti il mantenimento in commercializzazione dei profili multi-ramo.

Archiviazione: la documentazione a supporto delle analisi effettuate per questa Sezione sono archiviate nella cartella: POG versione 3/ 05 Testing del prodotto.

6. Lancio del prodotto

Di seguito si riportano le analisi effettuate e le evidenze emerse a seguito dell'applicazione delle misure definite nella procedura "Sviluppo, governo e controllo dei prodotti assicurativi L&S (Product Oversight Governance – POG)" al paragrafo 4.6.

In coerenza con il "peso strategico" dell'offerta e con la programmazione derivante dal piano operativo annuale condiviso con le funzioni interessate, in occasione del lancio sono state definite le seguenti attività:

- Presenza del prodotto sui canali digitali (sito web AXA, PCC e MyAXA);
- Aggiornamento della pagina di prodotto del sito;
- Leaflet di prodotto cartaceo e digitale;
- Scheda trattativa in formato digitale.

1) Attività svolte in occasione della chiusura dei profili 100% GS – luglio 2024

In seguito alla chiusura dei profili 100% GS, come condiviso con le funzioni interessate, sono stati definiti i seguenti interventi:

- Aggiornamento della presenza del prodotto sui canali digitali (sito web AXA, PCC e MyAXA);
- Aggiornamento della pagina di prodotto del sito ufficiale;
- Aggiornamento *Leaflet* di prodotto cartaceo e digitale;
- Aggiornamento Scheda trattativa in formato digitale.

Archiviazione: la documentazione a supporto delle analisi effettuate per questa Sezione sono archiviate nella cartella: POG versione 3/ 06 Lancio del prodotto

7. Outsourcing delle fasi di realizzazione del prodotto

Nessuna attività per la realizzazione del prodotto è stata richiesta a società esterne al Gruppo.

Archiviazione: non è presente documentazione a supporto.

8. Flussi informativi, raccolta e storicizzazione dei dati

Di seguito si riportano le analisi effettuate e le evidenze emerse a seguito dell'applicazione delle misure definite nella procedura "Sviluppo, governo e controllo dei prodotti assicurativi L&S (Product Oversight Governance – POG)" ai paragrafi 7 e 8.

I flussi informativi scambiati con la rete distributiva sono riepilogati nella seguente tabella:

DATA	CONTENUTO FLUSSO
06/02/2023	News AXA Planet per invio TM Positivo e TM Negativo e richiesta di TM Effettivo e TM Effettivo Negativo da parte del distributore
22/02/2023	Circolare lancio del Prodotto con allegata scheda tecnica
20/07/2023	News AXA Planet “aggiornamento TM”, per invio TM Positivo e TM Negativo e richiesta di TM Effettivo e TM Effettivo Negativo da parte del distributore

1) Attività svolte in occasione della chiusura dei profili 100% GS – luglio 2024

In seguito alla chiusura dei profili 100% GS, i flussi informativi scambiati con la rete distributiva sono riepilogati nella seguente tabella:

DATA	CONTENUTO FLUSSO
20/06/2024	News AXA Planet per informativa su chiusura profili 100% GS e conferma TM Positivo e TM Negativo, nonché richiesta di TM Effettivo e TM Effettivo Negativo da parte del distributore, per i profili restanti

Archiviazione: la documentazione a supporto delle analisi effettuate per questa Sezione sono archiviate nella cartella: POG versione 3/ 08 Flussi informativi e storicizzazione dei dati.

9. Formazione del personale dipendente

In coerenza con quanto definito dalla procedura “Sviluppo, governo e controllo dei prodotti assicurativi L&S (Product Oversight Governance – POG)” la funzione HR ha erogato la necessaria formazione in materia di POG al personale interno impegnato nella progettazione e nel controllo dei prodotti offerti, sulla base delle esigenze formative segnalate.

Archiviazione: La documentazione a supporto è stata archiviata nella seguente cartella di rete: POG versione 3/ 09 Formazione del personale dipendente

10. Formazione della rete distributiva

Di seguito si riportano le analisi effettuate e le evidenze emerse a seguito dell’applicazione delle misure definite nella procedura “Sviluppo, governo e controllo dei prodotti assicurativi L&S (Product Oversight Governance – POG)” al paragrafo 9.

1) Attività svolte in occasione del lancio del prodotto – febbraio 2023

È stato realizzato il WBT CPI037 – Investimento Per Te che verrà messo a disposizione della rete di vendita almeno sette giorni prima l'uscita del prodotto. Il WBT ha una durata di circa 45 minuti ed è destinato alla rete agenziale AXA.

I contenuti del corso sono:

- caratteristiche del prodotto;
- punti di forza;
- casi studio.

2) Attività svolte in occasione della rivisitazione del Target Market di prodotto – settembre 2023

È stato aggiornato il WBT a disposizione della rete con il nuovo Target Market

3) Attività svolte in occasione della chiusura dei profili 100% GS – luglio 2024

È stato aggiornato il WBT a disposizione della rete con la chiusura dei profili 100% GS.

Archiviazione: la documentazione a supporto delle analisi effettuate per questa Sezione sono archiviate nella cartella: POG versione 3/ 10 Formazione della rete distributiva

11. Monitoraggio

L'analisi di monitoraggio sarà effettuata così come previsto da procedura POG. Gli elementi che saranno sottoposti a monitoraggio sono riportati all'interno del file allegato denominato "InvestimentoPerTe_KPI Monitoraggio".

L'analisi di monitoraggio dalla fine di settembre (rilascio nuovo questionario adeguatezza IBIPS) sarà effettuata tenendo conto dei nuovi elementi e dell'aggiornamento del Target Market.

Archiviazione: la documentazione a supporto delle analisi effettuate per questa Sezione sono archiviate nella cartella: POG versione 3/ 11_Monitoraggio.

Valutazione Risk

1) Ante revisione TM (febbraio 2023)

Il Risk Management ha contribuito alla realizzazione dell'analisi quantitativa per il Product Testing del lancio (concordando quindi con l'esito), principalmente in relazione alla definizione dei profili di asset allocation da testare e degli shock da applicare per gli stress test.

2) Post chiusura dei profili 100% GS (luglio 2024)

Poiché la modifica sul prodotto Investimento per Te consiste esclusivamente nella chiusura dei profili 100% GS, nulla è stato modificato a livello di caratteristiche di prodotto e di target market e dagli esiti del monitoraggio non risulta necessario aggiornare i profit test lato cliente, la funzione Risk Management conferma il parere positivo rilasciato in occasione del lancio del prodotto.

Valutazione Compliance

1) Ante revisione TM (febbraio 2023)

La Funzione Compliance, effettuate le verifiche previste dalla "Product Compliance check list", esprime il 20 febbraio 2023 una riserva sulla base dei seguenti controlli con esito **"passed with exception"**:

- PDV_CO 12: mancata valorizzazione nel pog report del target market negativo rispetto al driver "conoscenza del cliente in relazione alla complessità del prodotto e alla conoscenza teorica ed esperienza pregressa rispetto ai prodotti di investimento assicurativi e ai mercati finanziari assicurativi" in difformità al modello di complessità dei prodotti IBIPs ove è previsto che, per i prodotti complessi, la compagnia consideri in TM negativo i clienti con conoscenza teorica ed esperienza in ambito finanziario "bassa";
- PDV_CO 11: Mancata coerenza tra la declinazione del driver tolleranza al rischio contenuta nel pog report nella sezione target market negativo "bassa" con quanto riportato nel kid a livello di SRI "una classe di rischio compresa tra bassa e medio-alta";
- PDV_CO 1b: mancanza nel GKID di una descrizione dettagliata e allineata ai parametri previsti da normativa in relazione alla capacità di sopportare le perdite: "Il prodotto è adatto ad un profilo di investitore che possiede una capacità finanziaria tale per cui possa sopportare una potenziale perdita del capitale investito"

Pertanto, la funzione Compliance raccomanda alla funzione L&S di:

1. Procedere alla revisione del processo POG del prodotto in linea con lo sviluppo delle ulteriori soluzioni target del Piano di Rimedio nonché delle regole già stabilite - al fine di valorizzare il sopra citato driver all'interno nel TM negativo;
2. Definire una tabella di conversione tra tolleranza al rischio del questionario di adeguatezza costruito su 3 livelli e la tolleranza al rischio riportata nel KID (SRI su 7 livelli);
3. descrivere conformemente a quanto previsto da normativa il livello della capacità di sopportare le perdite.

I controlli pre-lancio del prodotto, non ancora effettuati stante l'assenza delle opportune evidenze documentali e alla data non bloccanti in considerazione della deadline di lancio del prodotto, sono:

- PDV_CO_15: ove la funzione Compliance attende di ricevere la conferma del caricamento nelle aree intranet condivise con l'intermediario e/o evidenza della trasmissione del materiale all'intermediario per la pubblicazione in aree intranet direttamente dallo stesso gestite.

I controlli che saranno effettuati sul prodotto a distanza di 30 gg dal suo lancio effettivo sono relativi alla:

- regolare pubblicazione del SET Informativo sul sito della Compagnia;
- attivazione dell'area riservata con l'elenco delle attività implementate ai sensi del Regolamento IVASS n. 41/2018

2) Post Revisione TM (settembre 2023)

La Funzione di Compliance, in data 28.08.2023, effettuate le verifiche previste dalla "Product Compliance check list", non ravvede criticità in merito alle modifiche apportate al POG Report.

L'aggiornamento del POG Report si è reso necessario per risolvere le criticità segnalate in sede di lancio, nello specifico:

- mancata valorizzazione nel pog report del target market negativo rispetto al driver “conoscenza del cliente in relazione alla complessità del prodotto e alla conoscenza teorica ed esperienza pregressa rispetto ai prodotti di investimento assicurativi e ai mercati finanziari assicurativi” in difformità al modello di complessità dei prodotti IBIPs ove è previsto che, per i prodotti complessi, la compagnia consideri in TM negativo i clienti con conoscenza teorica ed esperienza in ambito finanziario “bassa”;
- mancata coerenza tra la declinazione del driver tolleranza al rischio contenuta nel pog report nella sezione target market negativo “bassa” con quanto riportato nel kid a livello di SRI “una classe di rischio compresa tra bassa e medio-alta”;
- mancanza nel GKID di una descrizione dettagliata e allineata ai parametri previsti da normativa in relazione alla capacità di sopportare le perdite: “Il prodotto è adatto ad un profilo di investitore che possiede una capacità finanziaria tale per cui possa sopportare una potenziale perdita del capitale investito” e, come indicato dalla funzione L&S, non ha apportato alcuna modifica alle caratteristiche del prodotto.

Come previsto dalla Procedura n. 2021-06 (“Procedura POG” come da ultimo aggiornamento dello scorso luglio):

1. l'aggiornamento del POG Report è stato preceduto dal test di significatività che ha evidenziato la presenza di modifiche ai seguenti driver:
 - Modifiche del POG
 - Modifiche del Target Market che risultano significative ai fini POG.
2. Sulla base delle risultanze emerse dal sopracitato test di significatività, la funzione di business ha determinato la valutazione di significatività complessiva con esito “b. modifiche significative con impatto limitato”, presentata alla Funzione di Compliance
3. All'esito delle valutazioni effettuate la Funzione di Compliance non ha rilevato criticità nel procedere con l'aggiornamento del POG Report per le attività impattate in quanto, tali modifiche risultano in linea con lo sviluppo delle soluzioni target del Piano di Rimedio IVASS POG, nonché conformi alla normativa interna POG.

In merito alle riserve espresse dalla Funzione di Compliance con l'opinione emessa in data 19.01.2023 sul medesimo prodotto, si precisa che le modifiche apportate sono:

- in linea con le implementazioni suggerite dalla Funzione di Compliance in occasione della commercializzazione del prodotto relativamente ai driver di TM, tolleranza al rischio e chiarezza delle informazioni contenute nel GKID
- state accompagnate da nuove analisi di mercato e testing tecnico che tengono conto delle modifiche apportate e in coerenza con la nuova metodologia

e, di conseguenza, che le raccomandazioni correlate a tali riserve, verranno chiuse completate le necessarie verifiche post lancio prodotto, come da processo interno della Funzione di Compliance.

Per completezza, si segnala che saranno eseguiti i seguenti controlli.

1. prima del lancio effettivo del prodotto:
 - Evidenza della messa a disposizione al distributore del materiale precontrattuale;
 - Evidenza della messa a disposizione al distributore del materiale formativo;
 - Evidenza della trasmissione della Circolare/comunicazione informativa al canale distributivo;
2. a distanza di 30 gg dal lancio effettivo del prodotto sarà avviato un ulteriore controllo ex-post per verificare:

- la regolare pubblicazione del SET Informativo sul sito della Compagnia;
- l'attivazione dell'area riservata con l'elenco delle attività implementate ai sensi del Regolamento IVASS n. 41/2018;
- in riferimento al processo POG, l'avvenuta formalizzazione dei passaggi autorizzativi previsti dalla normativa interna.

3) Post Chiusura dei profili 100%GS (luglio 2024)

Premesso che:

- Il test di significatività condiviso con e-mail del 12/06/2024 ha evidenziato un risultato positivo ma, considerato che i profili di prodotto confermati non hanno subito modifiche, è stato valutato di non avviare il processo POG
- Come già evidenziato con e-mail del 17/06/2024, l'aggiornamento del POG Report si è reso necessario per formalizzare il consolidamento della chiusura dei PROFILI 100% GS, OVER 70 (Persone Fisiche, età contraente 71-85 anni), PERSONE GIURIDICHE E P.IVA

Facendo seguito alle attività di revisione del POG Report del prodotto Investimento per Te, la Funzione Compliance, in data 01/07/2024, rilascia la seguente compliance Opinion “**Passed with exception**” con la motivazione di seguito indicata:

“Riteniamo necessario pianificare l'integrazione della Procedura n. 6/2021 al fine di recepire casistiche assimilabili a quella in essere, dove si rende necessario un parziale processo di aggiornamento del POG report al momento non contemplato dalla procedura stessa, definendo contenuti, ruoli e responsabilità (confrontare nostra e-mail del 17/06/2024).

Ci riserviamo ulteriori verifiche in ordine alla corretta esecuzione delle implementazioni richieste.”

Archiviazione: la documentazione a supporto delle analisi effettuate per questa Sezione sono archiviate nella cartella: POG versione 3/12 Valutazione Compliance.

Approvazione del prodotto

Step approvativi				Data	Documentazione a supporto
Management	Committee	(lancio	del	21/02/2023	Verbale dell'incontro reperibile nella cartella di rete “POG Report versione 1/Governance del processo POG”
prodotto)					

POG Meeting (revisione TM)	14/09/2023	Verbale dell'incontro reperibile nella cartella di rete "POG Report versione 2/Governance del processo POG"
POG Meeting (chiusura profili 100% GS)	02/07/2024	Verbale dell'incontro reperibile nella cartella di rete "POG Report versione 3/Governance del processo POG"

Luogo e data

Firma del responsabile di processo