

Processo di sviluppo prodotto “Progetto Rendimento” (DGS1)

1. Introduzione

Versione	Modifiche apportate	Data	Autore della modifica
1.0	Lancio del prodotto	24/06/2024	Direzione Vita

Nel 2023 si è registrata una generale ripresa dei mercati finanziari - dopo il 2022 che era stato infatti il peggiore anno per i mercati (sia azionari che obbligazionari) dalla crisi del 2008. Le spinte inflazionistiche, la dinamica di rialzo dei tassi d'interesse, l'elevata volatilità dei mercati finanziari, unitamente ad altri fattori quali i conflitti geopolitici in corso, delineano tuttavia un contesto ancora instabile e incerto che si riflette nell'orientamento da parte dei clienti potenziali verso strumenti finanziari volti a proteggere l'investimento, oltre ad essere maggiormente **flessibili** e tali da garantire una **maggiore autonomia** e **condizioni** meno stringenti (1)

Nell'attuale contesto di incertezza economica, rimane forte la propensione degli italiani verso la liquidità come forma di protezione dall'imprevisto, il 56% dei decisori sceglie di lasciare tutto in liquidità. Si **osserva una crescita della propensione verso strumenti finanziari meno rischiosi**, che possano mettere al riparo dall'erosione dei propri risparmi dovuta all'inflazione e godere di tassi via via sempre più positivi. Il 26% del totale decisori e il 45% degli investitori opta per strumenti con protezione del capitale anche se con rendimento basso ma certo nel breve-medio termine. (2)

Sicurezza, semplicità e rendimento sono caratteristiche primarie attese dagli investitori, anche per i clienti AXA (2)

FONTI:

1. Deloitte – analisi Trend di Mercato per AXA - 2024
2. IPSOS Multifinanziaria Retail wave 1 2024

Per cogliere tale propensione ad un risparmio meno rischioso, AXA fa evolvere la propria gamma di prodotti savings generando un nuovo prodotto di investimento assicurativo di Ramo I a premio unico denominato “Progetto Rendimento”.

Si tratta di un prodotto assicurativo vita di tipo tradizionale rivalutabile a premio unico, quest'ultimo investito in modo paritetico in due distinte Gestioni Separate, GESTIRIV e GESTIRIV PLUS, entrambe gestite dalla Compagnia con l'obiettivo di ottenere rendimenti stabili e duraturi nel tempo. Tali Gestioni Separate consentono inoltre di accedere a sottostanti di investimento ESG che promuovono fattori ambientali, sociali e di governance.

Il premio unico versato alla sottoscrizione dal Contraente viene investito, al netto dei costi, secondo le seguenti proporzioni, fisse e non modificabili:

- 50% nella Gestione Separata GESTIRIV
- 50% nella Gestione separata GESTIRIV PLUS

Sono presenti garanzie di conservazione del capitale investito (pari al premio unico investito al netto di eventuali riscatti parziali) in caso di decesso dell'Assicurato indipendentemente dalla data in cui l'evento si verifica o in caso di riscatto totale richiesto in corrispondenza di predeterminate finestre temporali (5° e 10° annualità dalla decorrenza di polizza).

Il capitale assicurato si rivaluta annualmente il 31 dicembre di ciascun esercizio: la percentuale di rivalutazione annua attribuita a ciascuna Gestione Separata è pari al rendimento annuo lordo della gestione stessa diminuito della commissione di gestione. La percentuale di rivalutazione annua netta può essere positiva, negativa o nulla.

Si segnala, infine, che le attività del processo POG sono state effettuate nel rispetto della procedura POG in vigore e verificate mediante l'apposita POG Check List.

Archiviazione: la documentazione a supporto delle analisi di contesto riportate in questa sezione è archiviata nella cartella: POG Progetto Rendimento 2024 06 / 01 Introduzione.

2. Target Market

Di seguito si riportano le componenti del Target Market del prodotto Progetto Rendimento comprensive delle 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:

1. **Tipologia di Contraente:** persona fisica, persona giuridica e partita iva.
2. **Tipologia di Assicurato:** persona fisica; Stato di salute: informazione non rilevante per la definizione del Target Market.
3. **Età del Contraente:** 18-85 anni (in fase di sottoscrizione); per età inferiore a 18 anni, la sottoscrizione è soggetta a valutazione tecnica da parte della Compagnia; **Età dell'Assicurato:** 18-85 anni (in fase di sottoscrizione); per età inferiore a 18 anni, la sottoscrizione è soggetta a valutazione tecnica da parte della Compagnia.
4. **Occupazione:** informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market.
5. **Situazione familiare:** informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market.
6. **Rischi percepiti:** il cliente percepisce i seguenti rischi:
 - in caso di vita, subire perdite di capitale e/o 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.
7. **Esigenze ed obiettivi:** il cliente ha interesse a sottoscrivere un prodotto di investimento assicurativo al fine di perseguire l'obiettivo di:
 - proteggere il valore del capitale nel tempo;
 - rivalutare e/o ottenere una crescita moderata del capitale investito;
 - promuovere obiettivi di sostenibilità, grazie alla presenza di sottostanti ESG.
8. **Caratteristiche del prodotto e garanzie:** il cliente è interessato a perseguire la protezione del capitale investito e/o l'accrescimento del capitale investito. Il cliente è inoltre interessato ad accedere a sottostanti di investimento che promuovono fattori ambientali, sociali e di governance.
9. **Capacità di sopportare le perdite:** il cliente con qualsiasi livello di capacità di sopportare le perdite, inclusa nessuna o minima capacità.
10. **Conoscenza ed esperienza in materia di prodotti di investimento assicurativi:** il cliente con qualsiasi livello di conoscenza in relazione alla complessità di prodotto, inclusa nessuna conoscenza.
11. **Conoscenza ed esperienza in materia finanziaria:** il cliente con qualsiasi conoscenza della materia e degli strumenti finanziari, cioè inclusa una conoscenza di base 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.
12. **Tolleranza al rischio:** il cliente con qualsiasi livello di tolleranza al rischio, incluso un livello di tolleranza al rischio minimo o molto basso.
13. **Orizzonte temporale:** il cliente, per ottenere i risultati desiderati, è disposto a detenere l'investimento per un periodo superiore a 3 anni, cioè almeno per 3 anni e un giorno (orizzonte temporale di detenzione almeno di medio-lungo periodo).

Target Market negativo:

1. **Tipologia di Contraente:** non esiste una tipologia di contraente in Target Market Negativo.
2. **Tipologia di Assicurato:** non esiste una tipologia di assicurato in Target Market Negativo. Stato di salute: informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market Negativo.
3. **Età del Contraente:** superiore a 90 anni (in fase di sottoscrizione); **Età dell'Assicurato:** superiore a 90 anni (in fase di sottoscrizione).
4. **Occupazione:** informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market Negativo.
5. **Situazione familiare:** informazione non rilevante ai fini dell'individuazione del Target Market Negativo.
6. **Rischi percepiti:** non esiste una tipologia di rischi percepiti in Target Market Negativo.
7. **Esigenze ed obiettivi:** non esiste una tipologia di esigenze ed obiettivi in Target Market Negativo.
8. **Caratteristiche del prodotto e garanzie:** non esiste una tipologia di caratteristiche del prodotto e garanzie in Target Market Negativo.
9. **Capacità di sopportare le perdite:** non esiste un livello di capacità di sopportare le perdite in Target Market Negativo.
10. **Conoscenza ed esperienza in materia di prodotti di investimento assicurativi,** in relazione alle caratteristiche degli stessi: non esiste un livello di conoscenza ed esperienza in materia di prodotti di investimento assicurativi in Target Market Negativo.
11. **Conoscenza ed esperienza in materia finanziaria:** non esiste un livello di conoscenza ed esperienza in materia finanziaria in Target Market Negativo
12. **Tolleranza al rischio:** non esiste un livello di tolleranza al rischio in Target Market Negativo
13. **Orizzonte temporale:** il cliente, per ottenere i risultati desiderati, non è disposto a detenere l'investimento per un periodo di non più di 3 anni (cioè ha un orizzonte temporale di detenzione di breve o medio periodo (<=3 anni))

Come previsto dalla procedura "Sviluppo, governo e controllo dei prodotti assicurativi L&S (Product Oversight Governance – POG)" la Compagnia ha eseguito la c.d. "valutazione di complessità". Tale valutazione ha dato come esito "prodotto non complesso". Tale classificazione è dovuta principalmente alla presenza di una percentuale pari al 100% di Gestione separata.

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 Progetto Rendimento 2024 06/02 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 Progetto Rendimento il cliente potrà accedere ad un'assicurazione a vita intera rivalutabile a premio unico dedicato alla Rete Agenti e alla Rete dei Dedicati Vita (Welfare Advisor) con le seguenti caratteristiche:

- Età Assicurato: da 18 a 85 anni (in fase di sottoscrizione)
- Durata: Vita intera
- Limiti di premio unico: minimo 2.500€ massimo 3.000.000€
- Fondi a disposizione al momento del lancio:
 - Gestione Separata: GESTIRIV e GESTIRIV PLUS
- Versamenti aggiuntivi: non consentiti
- Allocazione premi: al 50% nella GS GESTIRIV e al 50% nella GS GESTIRIV PLUS
- Riscatto Parziale e Totale: possibile trascorsi interamente 6 mesi dalla data di decorrenza, con un costo variabile in funzione degli anni trascorsi dalla decorrenza del contratto
- Garanzie previste: garanzia del capitale in caso di decesso dell'Assicurato e in caso di riscatto totale richiesto alla 5° e alla 10° annualità di polizza

Alcune tra le caratteristiche tecniche sopra riportate sono suscettibili di eventuali interventi temporanei di riduzione/aumento a fronte di specifiche necessità di business, e comunque sempre nel rispetto dell'interesse per il cliente. Tra queste, a scopo esemplificativo e non esaustivo, si riportano il limite minimo e massimo dei premi e la percentuale di allocazione tra le gestioni separate.

Concept:

Progetto Rendimento rappresenta un'innovazione di gamma che punta a coniugare fabbisogni della compagnia quali la crescita dei premi vita e con essi l'indirizzamento di nuovi flussi nel fondo a Gestione Separata con i bisogni della clientela di protezione e di stabile rendimento dell'investimento.

L'equilibrio viene cercato attraverso l'utilizzo di due fondi sottostanti a Gestione Separata che mixano il fondo GS GESTIRIV PLUS caratterizzato dalla presenza del Fondo Utili e dai rendimenti correlati all'andamento dei tassi crescenti e il tradizionale fondo GESTIRIV caratterizzato da importanti masse in gestione.

Il concept di Progetto Rendimento è stato sviluppato tenendo conto:

- delle analisi di benchmarking del piano prodotti e della strategia di mercato della Compagnia
- dell'architettura di prodotto similari utilizzata dai principali competitors nell'attuale contesto di mercato
- necessità di rivitalizzazione della gestione separata GESTIRIV interpretando le esigenze dei clienti e del canale distributivo, cogliendo nel contempo le opportunità e le sfide del mercato al fine di favorire nel continuo la qualità del servizio di consulenza reso alla Clientela.

Si è andati quindi incontro alle esigenze della Clientela, veicolate dalla rete di vendita, di conferire maggior diversificazione rispetto ai prodotti esistenti attraverso l'introduzione delle principali novità, di seguito elencate:

- coesistenza di due Gestioni Separate sullo stesso contratto che conferisce una maggiore stabilità rispetto ad altri prodotti a fondo unico
- garantire la presenza della Compagnia nel mercato dei contratti rivalutabili

- assicurando alla Rete Intermediaria la corretta flessibilità dei costi di caricamento sul premio unico

La Compagnia si riserva la possibilità di attivare, su Progetto Rendimento, campagne temporanee di periodo relative a modifiche migliorative delle caratteristiche contrattuali per il cliente, ad esempio, prevedere un trattenuto inferiore a quello standard di prodotto.

Archiviazione: la documentazione a supporto delle analisi effettuate per questa Sezione sono archiviate nella cartella: POG Progetto Rendimento 2024 06/03 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 Progetto Rendimento 2024 06/04 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.

CONCEPT TESTING

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 un prodotto fungibile.

In particolare, il campione della ricerca è stato strutturato sulla base del target market di riferimento e 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 ad aprile 2024 ed è stata impostata per verificare la rispondenza del prodotto con i bisogni del proprio mercato di riferimento.

In generale sono stati rilevati riscontri positivi sulle principali dimensioni di seguito analizzate (scale 1-10 - valutazioni positive 6-10) sia sui clienti del campione base (target market) sia su quelli specifici:

- **Chiarezza del prodotto:**
 - Per l'84% dei rispondenti e per la quasi totalità dei clienti AXA il prodotto risulta chiaro
- **Interesse per il prodotto:**
 - Il 79% dei rispondenti e il 93% dei clienti AXA dichiara di essere interessato al prodotto
- **Capacità del prodotto di soddisfare il bisogno del cliente:**
 - Il 77% dei rispondenti e l'89% dei clienti AXA ritiene che il prodotto sia idoneo a soddisfare le proprie esigenze
- **Adeguatezza del canale di vendita:**

- L'agenzia assicurativa risulta essere un canale pienamente adeguato alla vendita del prodotto (85% target market, 96% clienti AXA).

Per quanto riguarda la sostenibilità, l'80% degli intervistati ritiene rilevante la presenza nel prodotto di caratteristiche di sostenibilità (92% per i clienti AXA)

I clienti AXA mostrano, trasversalmente a tutti gli elementi, valutazioni molto positive.

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

Nota - la ricerca di concept test è stata effettuata ad aprile 2024, indicando una durata di contratto di 10 anni. Il concept finale prevede durata a vita intera, rispetto alla durata decennale più favorevole per il cliente.

Fonte: Ricerca - concept test Teleperformance – Maggio 2024

TESTING TECNICO (PROFIT TEST LATO CLIENTE)

In occasione del lancio del prodotto, la Compagnia ha predisposto le analisi quantitative di **Value for Money**.

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» e «Additional KPIs».

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)	2,32%	$R \geq 1\%$	Good	125%	25	31,25
2	Impatto dei costi: 2. RIY (PTF)	1,20%	$RIY \leq 2\%$	Good	125%	40	50
3	Fairness: 3. R/RIY (PTF)	205%	$R/RIY \geq 70\%$	Good	125%	25	31,25
4	Rptf stress scenario sfavorevole	2,01%	$R \geq 0\%$	Good	125%	2	2,5
5	Rptf stress scenario stressato	0,19%	$R \geq 0\%$	Good	125%	2	2,5
6	Rptf stress RHP/2	2,11%	$R \geq 1\%$	Good	125%	2	2,5
7	Rptf stress (detenzione media*)	2,43%	$R \geq 1\%$	Good	125%	2	2,5
8	Analisi Breakeven vs RHP	2 (B) vs 7 (RHP)	$B \leq RHP/2$	Good	125%	2	2,5
INDICE COMPLESSIVO DI VFM							125

*detenzione media è pari a 15y superiore a RHP pari a 7y

Il prodotto **Progetto Rendimento** supera ampiamente il test di Value for Money in quanto il risultato è superiore alla soglia di superamento del test definita all'interno della nuova Procedura POG (VfM > 90).

Pertanto, la Compagnia ritiene che il testing tecnico supporti la commercializzazione del prodotto.

TESTING TECNICO ESG

La Compagnia ha svolto l'attività di testing tecnico mirata a valutare l'adeguatezza del prodotto alle preferenze di sostenibilità dei clienti. A tal proposito, la Compagnia ha utilizzato il modello di testing denominato "AXA_Testing ESG".

Per il prodotto in oggetto, considerando che in entrambe le Gestioni Separate attualmente la percentuale di investimenti ESG risulta pari a 10% (cfr. "sezione Target Market"), il risultato del test tecnico ESG rileva l'adeguatezza ad un profilo di clientela con "media" esigenza di sostenibilità.

Si precisa che in sede di monitoraggio ESG del prodotto, al verificarsi di nuove risultanze, potrà essere modificata l'attuale adeguatezza di Progetto Rendimento in relazione alle esigenze di sostenibilità dei clienti.

Il test tecnico ESG effettuato sul prodotto risulta essere superato.

Archiviazione: la documentazione a supporto delle analisi effettuate per questa Sezione sono archiviate nella cartella: POG Progetto Rendimento 2024 06/05 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 occasione del lancio sono state definite le seguenti attività:

- Presenza del prodotto sui canali digitali (sito web AXA, PCC e MyAXA);
- Predisposizione della pagina di prodotto del sito;
- Leaflet stampato
- Locandina da stampare
- Scheda prodotto in formato digitale.
- Gif animata

Archiviazione: la documentazione a supporto delle analisi effettuate per questa Sezione sono archiviate nella cartella: POG Progetto Rendimento 2024 06/06 Lancio del prodotto

7. Outsourcing delle fasi di realizzazione del prodotto

Nessuna attività per la realizzazione del prodotto è stata richiesta in *outsourcing* 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
24/05/2024	News AXA Planet per invio TM Positivo e TM Negativo e richiesta di TM Effettivo e TM Effettivo Negativo da parte del distributore
xx/06/2024 (TBC)	Circolare lancio del Prodotto con allegata scheda tecnica

Archiviazione: la documentazione a supporto delle analisi effettuate per questa Sezione sono archiviate nella cartella: POG Progetto Rendimento 2024 06/08 Flussi informativi.

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 Progetto Rendimento 2024 06/09 Formazione del personale dipendente (Allegato: lista dipendenti con certificazione di formazione IDD).

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.

È stato realizzato il CPI083 - Progetto Rendimento che verrà messo a disposizione della rete di vendita almeno sette giorni prima l'uscita del prodotto. Il WBT ha una durata di circa 30 minuti ed è destinato alla rete agenziale AXA.

I contenuti del corso sono:

- caratteristiche del prodotto;
- punti di forza.

Archiviazione: la documentazione a supporto delle analisi effettuate per questa Sezione sono archiviate nella cartella: POG Progetto Rendimento 2024 06/10_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 “DGS1_KPI Monitoraggio”.

Archiviazione: la documentazione a supporto delle analisi effettuate per questa Sezione sono archiviate nella cartella: POG Progetto Rendimento 2024 06/11_Monitoraggio.

Approvazione del prodotto

Step approvativi	Data	Documentazione a supporto
POG Meeting	24/06/2024	Verbale dell'incontro reperibile nella cartella di rete "POG Progetto Rendimento 2024 06/00 POG Report/Governance del processo POG"
Management Committee	01/07/2024	Verbale dell'incontro reperibile nella cartella di rete "POG Progetto Rendimento 2024 06/00 POG Report/Governance del processo POG"

Luogo e data

Firma del responsabile di processo