

DUAL *Donation no problem*

SCHEDA PRODOTTO/POG

Il presente documento è redatto ai sensi dell'art. 30 decies, comma 6 del Codice delle Assicurazioni Private ("Requisiti di governo e controllo del prodotto applicabili alle imprese di assicurazione e agli intermediari che realizzano prodotti assicurativi da vendere ai clienti") e del Regolamento IVASS 45/2020 ("Disposizioni in materia di governo e controllo dei prodotti assicurativi").

Si compone di tre sezioni:

- Sezione I – Caratteristiche del prodotto
- Sezione II – Processo di approvazione del prodotto

E' a disposizione di tutti i distributori in conformità con quanto previsto dalla normativa in materia di POG al fine di consentire loro di comprendere le caratteristiche del prodotto assicurativo, nonché di distribuirlo, esclusivamente, presso il mercato di riferimento identificato da DUAL Italia in qualità di *manufacturer de facto*. Nel caso in cui il presente documento subisca modifiche a seguito dell'attività di revisione di cui oltre, ai distributori verrà fornita adeguata informazione e documentazione.

SEZIONE I – CARATTERISTICHE DEL PRODOTTO

1. COSA E'

DUAL *Donation no problem* è una polizza a copertura del rischio economico e finanziario conseguente all'azione di restituzione esercitabile da parte di un legittimario relativamente a un immobile donato.

2. A CHI E' RIVOLTA

DUAL *Donation no problem* è rivolta a qualunque soggetto che abbia interesse a proteggere il valore economico derivante dalla proprietà effettiva o potenziale di un immobile che è stato oggetto di un atto di donazione.

3. COSA ASSICURA

La compravendita di un immobile avviene in genere a condizioni di mercato, ma questo non succede se il bene è stato oggetto di donazione. La concreta possibilità che in un tempo futuro, l'immobile possa essere oggetto di azione di restituzione da parte dei legittimari, indebolisce le aspettative economiche di realizzo del venditore e anche la certezza di chi compra. Inoltre, l'eventuale ente finanziatore sarà poco incline a concedere credito per una compravendita con queste caratteristiche.

DUAL *Donation no problem* annulla i rischi economici e finanziari derivanti dall'eventuale azione di restituzione che abbia per oggetto beni immobili di provenienza donativa. In particolare la polizza:

- protegge la commercializzazione di beni immobili oggetto di donazione;
- agevola la possibilità di ottenere un finanziamento bancario garantito da proprietà donative;

Nello specifico, DUAL *Donation no problem* a seguito di una controversia legale da parte dei legittimari che intendono rientrare in possesso del bene donato indennizza:

- ai legittimari il controvalore economico della loro quota di legittima, in alternativa alla restituzione del bene, oppure
- in caso di restituzione del bene al legittimario:
 - indennizza il beneficiario il valore economico del bene
 - risponde del credito residuo non soddisfatto spettante all'istituto di credito
 - rimborsa le spese di ristrutturazione sostenute dal beneficiario o dal donatario (se il bene è ancora di proprietà del donatario stesso).

4. DURATA DELLA POLIZZA

Un immobile donato è soggetto alle disposizioni di cui articoli 555 o 561 e 563 del Codice Civile, pertanto ad azione di riduzione ed eventualmente alla conseguente azione di restituzione da parte dei legittimari del bene, sempre che non sia decorso il termine di 20 anni dalla data di trascrizione dell'atto di donazione.

La durata del contratto di assicurazione è quindi variabile e non prevede una data di cessazione predeterminata che è genericamente individuata come la data oltre la quale non sia più possibile per il legittimario esercitare l'azione di restituzione.

5. I BENEFICIARI

Le garanzie assicurative di DUAL *Donation no problem* sono al 100% di Liberty Mutual Insurance Europe SE.

Prima della sottoscrizione leggere attentamente il set informativo disponibile presso i consulenti assicurativi di DUAL Italia e presso la sede di DUAL Italia.

I beneficiari di DUAL *Donation no problem* sono i soggetti che hanno acquistato l'immobile di provenienza donativa nonché gli istituti di credito che ne abbiano finanziato l'acquisto.

6. EVENTO ASSICURATO

L'obbligo di restituzione del bene immobiliare a seguito di sentenza di condanna definitiva emessa dall'autorità giudiziaria ai sensi dell'articolo 561 codice civile o dell'articolo 563 codice civile.

7. SOMME ASSICURATE

DUAL *Donation no problem*, nella sua forma standard, offre diverse somme assicurate da € 200.000 fino a € 1.000.000.

Il proponente può richiedere agli assicuratori, tramite l'intermediario, massimali superiori

8. BENI ASSICURABILI

DUAL *Donation no problem* è offerto, nella sua forma standard, a qualunque tipologia di bene immobiliare di derivazione donativa, destinato a qualsiasi uso (abitativo e non).

9. STRUTTURA DEI COSTI DEL PRODOTTO

Il premio lordo a carico del contraente comprende costi di intermediazione così composti:

- una quota pari al 14% circa del premio lordo costituisce le provvigioni dell'intermediario per il tramite del quale il contratto di assicurazione è stipulato
- una quota variabile fra 0% e 7% del premio lordo costituisce gli accessori, ovvero i costi inerenti (tra l'altro) alla gestione della polizza delegata dalla Compagnia al "manufacturer de facto"
- una quota pari a circa il 9% del premio lordo costituisce il compenso del "manufacturer de facto"

SEZIONE II – PROCESSO DI APPROVAZIONE DEL PRODOTTO

FASE 1 – DEFINIZIONE DEL TARGET MARKET

Target Market Positivo: il TM positivo corrisponde a qualsiasi tipologia di immobile di derivazione donativa, ovvero immobili che siano stati oggetto di atti di donazione e pertanto esposti al rischio di azione di restituzione esercitabile da un legittimario del bene donato.

Target Market Negativo: il TM negativo corrisponde a beni non immobiliari o a immobili che non siano stati oggetto di atti di donazione.

Modalità assuntive:

- In autonomia, attraverso:
 - la compilazione del modulo di raccolta dati con risposte 'Confermo'
 - la quotazione mediante la tariffa standard
 - l'emissione diretta del contratto tramite la piattaforma DUAL pass:
- Gestione con i sottoscrittori di DUAL Italia con lo strumento *Refer*, attraverso:
 - la compilazione del modulo di raccolta dati in caso di risposta/e 'Non Confermo'
 - la trasmissione di questionario e ogni altra documentazione necessaria, tramite DUAL pass
 - la quotazione dei sottoscrittori di DUAL Italia, tramite DUAL pass
 - l'emissione in autonomia del contratto tramite DUAL pass
- Gestione con i sottoscrittori di DUAL Italia in tailor made, attraverso:
 - la trasmissione via mail di questionario e ogni altra documentazione necessaria
 - la quotazione via mail dei sottoscrittori di DUAL Italia
 - la trasmissione via mail dell'ordine fermo ai sottoscrittori di DUAL Italia
 - l'emissione del contratto da parte di DUAL Italia

FASE 2 – TEST

Il prodotto è stato sottoposto ad un test qualitativo e quantitativo al fine di determinare se la sua costruzione sia adeguata rispetto agli interessi ed alle caratteristiche del mercato di riferimento.

In particolare il test sul prodotto è stato svolto sulla base delle risposte alle seguenti domande:

D (1): Il prodotto copre il Target Market designato dai principali rischi in cui questo può incorrere nell'ambito della copertura assicurativa prestata dal prodotto?

R (1): Sì.

D (2): Sono state correttamente rappresentate le esclusioni/limitazioni ed è stato verificato se le stesse modificano l'ampiezza del Target Market Individuato?

R (2): Si ritiene che sia data adeguata e trasparente evidenza delle limitazioni ed esclusioni e che le esclusioni e le limitazioni non hanno impatti sul Target Market.

D (3): Sono state valutate eventuali sovrapposizioni di prodotto/garanzia con altri prodotti dedicati allo stesso Target Market?

R (3): Sì. Non sono state rilevate sovrapposizioni con altre soluzioni assicurative dedicate al medesimo target market e in ogni caso la politica distributiva prevede la fornitura delle informazioni rilevanti al canale distributivo, così che si possano valutare le richieste ed esigenze del cliente anche in relazione ai prodotti eventualmente già acquistati dallo stesso.

D (4): Sono state verificate le eventuali sovrapposizioni di coperture tra le diverse sezioni/opzioni di polizza?

R (4): Sì e non si ravvisano sovrapposizioni.

D (5): E' stata analizzata l'esperienza sinistri su prodotti analoghi o simili?

R (5): Sì, al momento il prodotto non presenta alcun sinistro.

D (5): Sono stati analizzati i reclami ricevuti su prodotti analoghi o simili?

R (5): Sì e non sono emersi dati significativi.

D (6): È stata verificata la sostenibilità della tariffa rispetto allo sviluppo atteso del prodotto?

R (6): Sì.

D (7): Il prodotto risponde ad un obbligo di legge? Ed in questo caso, il prodotto è disegnato per tutti i soggetti su cui grava tale obbligo?

R (7): No.

(D) (8): È stato verificato che il canale di vendita utilizzato sia in grado di raggiungere il TM Positivo e di spiegarne le caratteristiche, considerata la complessità ed il meccanismo di copertura claims made?

(R) (8): Sì, il canale distributivo è idoneo per questo tipo di piazzamenti.

All'esito dei test di cui sopra, il prodotto è stato ritenuto idoneo a soddisfare le esigenze, gli interessi e gli obiettivi della clientela rientrante nel TM Positivo, in quanto offre soluzioni specificamente volte a regolare tali eventi.

In caso di eventi eccezionali, in grado di rendere la polizza non più idonea a soddisfare gli obiettivi del mercato di riferimento, DUAL Italia si impegna a riconsiderare e, se necessario rivedere, la struttura della medesima, così da renderla nuovamente in linea con le esigenze del mercato di riferimento.

Conflitti di interesse: DUAL Italia si impegna a non stipulare accordi relativi alla remunerazione dei distributori che possano confliggere con l'obbligo, esistente in capo ai distributori stessi, di agire nel miglior interesse del cliente. In particolare, gli accordi relativi alla remunerazione non dovranno prevedere alcun incentivo per i distributori a consigliare ad un cliente un determinato prodotto, laddove sia disponibile un prodotto più adatto alle esigenze del cliente stesso.

FASE 3 – MONITORAGGIO E REVISIONE

Il presente prodotto è soggetto ad un costante monitoraggio. Il monitoraggio è condotto anche sulla base del flusso informativo di ritorno da parte dei distributori, che include, tra l'altro, informazioni sui reclami ricevuti, i recessi, l'eventuale variazione del mercato di riferimento o un cambiamento alla strategia distributiva, nonché le modifiche normative e gli sviluppi tecnologici. Tale monitoraggio permette di individuare i casi in cui dovesse rendersi necessaria una revisione del prodotto (ad esempio quando il prodotto non soddisfa più le esigenze generali del mercato di riferimento) ed evitando in tal modo effetti dannosi alla clientela.

FASE 4 – INDIVIDUAZIONE DELLA STRATEGIA DI DISTRIBUZIONE

Il prodotto verrà distribuito attraverso i canali tradizionali sulla base di accordi di collaborazione tra Dual Italia ed agenti, broker ed in alcuni casi, soggetti iscritti nella sezione "D" del Rui.

Nel contesto di tale strategia distributiva sono stati adottati i seguenti presidi per evitare che il prodotto sia collocato presso un TM Negativo:

- misure informative: i distributori sono stati resi edotti delle caratteristiche del prodotto tramite la presente scheda prodotto/POG, nonché tramite la messa a disposizione del set informativo
- monitoraggio: costante monitoraggio del prodotto anche tramite un flusso informativo di ritorno dai distributori al produttore avente ad oggetto, tra le altre informazioni, eventuali reclami, recessi, feedback della clientela.