



**MasterClass**

# **Governare la POG**

**I PRESIDI OPERATIVI DEGLI  
INTERMEDIARI ASSICURATIVI**

**4 incontri in videoconferenza dedicati agli  
Intermediari delle Sezioni A - B - F del RUI**

**Una formazione operativa finalizzata ad un'efficace  
implementazione dei presidi operativi della POG richiesti  
dal Reg. IVASS 45/2020 e dal Reg. UE 2358/2017**

**Inizio 29 settembre**

**Lezioni da 2h**

**8 crediti IVASS**

# IL PROGRAMMA DEI 4 WEBINAR

1

Giovedì 29 settembre - ore **10.30-12.30**

## OVERVIEW DELLA DISCIPLINA POG

Incontro introduttivo per inquadrare la normativa e capire le logiche della disciplina in materia di POG

2

Giovedì 6 ottobre - ore 15.00-17.00

## I PRESIDI POG CON LE IMPRESE ASSICURATIVE E CON ALTRI INTERMEDIARI

- Target market Produttore e Target market effettivo Distributore
- Flussi informativi da e verso le imprese di assicurazione
- Flussi informativi in ambito accordi di collaborazione verticale e orizzontale

3

Giovedì 13 ottobre - ore 15.00-17.00

## I PRESIDI POG DI PROCESSO DOCUMENTALE, CONTROLLO E MONITORAGGIO

- Presidi di monitoraggio del prodotto e di controllo della distribuzione
- Policy distributiva e meccanismi di distribuzione – documentazione, revisioni, strumenti a supporto

4

Giovedì 20 ottobre - ore 15.00-17.00

## INCONTRO DI FEEDBACK IL PUNTO SULLA POG

L'obiettivo della quarta e ultima videoconferenza è quello di confrontarsi con il docente sulle attività svolte, sulle necessità emerse, sulle buone prassi ed esaminare i casi di studio più significativi

## ALCUNE FAQ

- A) Quali sono i protocolli operativi specifici che ogni distributore è tenuto ad implementare per ogni nuovo prodotto rilasciato dalle compagnie con le quali ha un rapporto di collaborazione?
- B) Per valutare se il Target Market effettivo di un nuovo prodotto coincide con quello comunicato dal Produttore (Compagnia) occorre considerare anche il TM e la strategia di distribuzione di altri prodotti simili a catalogo dell'Intermediario?
- C) Il questionario di valutazione delle richieste ed esigenze del cliente redatto dal distributore deve considerare la profilatura del cliente in logica di Target market?
- D) Il monitoraggio del prodotto da parte del distributore va presidiato periodicamente e con quali modalità?
- E) In caso di collaborazione orizzontale quali presidi di controllo deve attuare l'intermediario emittente?
- F) Ogni quanto tempo vanno rivisti i meccanismi distributivi e la strategia distributiva di un prodotto sotto POG?

## OBIETTIVI OPERATIVI

- Padroneggiare le Norme che gli Intermediari sono tenuti ad applicare
- Saper definire il Target market effettivo e la strategia distributiva di un nuovo prodotto
- Saper gestire i flussi informativi da e verso le Compagnie
- Governare la POG nei rapporti di collaborazione
- Saper monitorare il prodotto e la distribuzione
- Redigere la policy dei «meccanismi distributivi» e i protocolli operativi
- Sapersi dotare di un «cruscotto di controllo» POG efficace
- Prevedere e ridurre i rischi di non conformità rilevabili dai controlli IVASS

## A CHI SI RIVOLGE?

La MasterClass è un percorso formativo imprescindibile per i Responsabili assicurativi delle società di intermediazione iscritte nelle Sezioni:

- A del RUI
- B del RUI
- F del RUI

## MATERIALI DIDATTICI

Il percorso didattico sarà completato da strumenti operativi utili ad applicare le conoscenze acquisite.

Saranno disponibili i seguenti materiali:

- Slide del corso
- Guida operativa alla POG degli Intermediari

# IL DOCENTE



## **GUIDO CAPPA**

*Esperto Compliance e  
digital transformation  
Formatore e consulente*

Innovazione e trasformazione delle strategie e dei processi distributivi, della compliance distributiva (Idd, Mifid, Solvency), della innovazione di prodotto e del reengineering dei modelli operativi ed organizzativi.

**480 € (+ IVA)**

**4 videoconferenze**

**8 crediti IVASS**



**Info**

**info@assinews.it**

**tel: 0434 26136**

