

# Scheda POG Tua Assicurazioni TUA PER IL SOCIALE ed. novembre 2019

## STEP 1: Analisi di mercato e segmentazione

### 1. Definizione target market

Prodotto	Tua per il Sociale
Data di aggiornamento	Ottobre 2019
STEP/attività IDD oggetto del documento	1.1 Definizione dei “Tipo cliente/presupposti di bisogno” 1.2 Scelta di ulteriori Criteri per definire gli interessi dei consumatori 1.3 Individuazione del Target Market e Target Clientela (evidenziando casistiche di TM negativo)

Descrizione STEP/attività	<p><b>1.1 Definizione dei “Tipo cliente/presupposti di bisogno”</b></p> <p>Tipo cliente / presupposti di bisogno:</p> <p>Persona Fisica o giuridica. Bisogni individuati in relazione alla persona, con attenzione ai target delle istituzioni/enti del terzo settore, dei volontari (anche occasionali), degli associati, amministratori, dipendenti e somministrazioni lavoro:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cura, salute e infortuni della persona</li> <li>2. Tutela del tenore di vita e patrimonio</li> </ol>
---------------------------	---

Descrizione STEP/attività	<p><b>1.2 Scelta di ulteriori Criteri per definire gli interessi dei consumatori</b></p> <p>I presupposti di bisogno di dettaglio, a cui vengono associati i possibili bisogni di protezione assicurativa sono:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Esposizione economica a seguito di responsabilità propria dell'ente/istituzione e delle persone che la compongono (target sopra individuati)</li> <li>• Esposizione economica per la cura e la salute della persona (persone fisiche in target)</li> </ul> <p>Bisogni di protezione assicurativa sono:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• RC             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Verso Terzi e Prestatori di Lavoro</li> <li>○ Patrimoniale</li> </ul> </li> <li>• Salute (Infortuni e Malattia)</li> <li>• Tutela Legale</li> <li>• Assistenza</li> </ul>
---------------------------	--

<b>Descrizione STEP/attività</b>	<p><b>1.3 Individuazione del Target Market e Target Clientela (evidenziando casistiche di TM negativo)</b></p> <p>La descrizione del Target Market comprende:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipo Cliente</li> <li>• Bisogno di Protezione</li> <li>• Target di Clientela</li> <li>• Target Market Negativo</li> </ul> <p>Dalla combinazione tra presupposti di bisogno/tipo di cliente derivano i diversi target di clientela:</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th rowspan="3" style="background-color: #002060; color: white;">Presupposto di Bisogno / Tipo Cliente</th> <th colspan="5" style="background-color: #002060; color: white;">Bisogno di Protezione</th> </tr> <tr> <th colspan="2" style="background-color: #d9e1f2;">RC</th> <th rowspan="2" style="background-color: #d9e1f2;">Salute Persone</th> <th rowspan="2" style="background-color: #d9e1f2;">Tutela Legale</th> <th rowspan="2" style="background-color: #d9e1f2;">Assistenza</th> </tr> <tr> <th style="background-color: #d9e1f2;">RCT/RCO</th> <th style="background-color: #d9e1f2;">Patrimoniale</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="background-color: #d9e1f2;">Esposizione economica a seguito di responsabilità (propria dell'ente/istituzione e delle persone che la compongono)</td> <td style="text-align: center;">X</td> <td style="text-align: center;">X</td> <td></td> <td style="text-align: center;">X</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="background-color: #d9e1f2;">Esposizione economica per la cura e la salute delle persone fisiche in target</td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">X</td> <td></td> <td style="text-align: center;">X</td> </tr> </tbody> </table> <p>Target market negativo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Persone fisiche e giuridiche non afferenti al Terzo Settore</li> </ul>	Presupposto di Bisogno / Tipo Cliente	Bisogno di Protezione					RC		Salute Persone	Tutela Legale	Assistenza	RCT/RCO	Patrimoniale	Esposizione economica a seguito di responsabilità (propria dell'ente/istituzione e delle persone che la compongono)	X	X		X		Esposizione economica per la cura e la salute delle persone fisiche in target			X		X
Presupposto di Bisogno / Tipo Cliente	Bisogno di Protezione																									
	RC		Salute Persone	Tutela Legale	Assistenza																					
	RCT/RCO	Patrimoniale																								
Esposizione economica a seguito di responsabilità (propria dell'ente/istituzione e delle persone che la compongono)	X	X		X																						
Esposizione economica per la cura e la salute delle persone fisiche in target			X		X																					

## 2. Identificazione del canale distributivo

<b>Prodotto</b>	Tua per il Sociale
<b>Data di aggiornamento</b>	Ottobre 2019
<b>STEP/attività IDD oggetto del documento</b>	2. Identificazione del canale distributivo

<b>Descrizione STEP/attività</b>	<p><b>2. Identificazione del canale distributivo</b></p> <p>Il prodotto verrà distribuito attraverso gli intermediari di Tua Assicurazioni</p>
----------------------------------	--

## 3. Definizione e Condivisione dei Demand & Needs

<b>Prodotto</b>	Tua per il Sociale
<b>Data di aggiornamento</b>	Ottobre 2019

<b>STEP/attività IDD oggetto del documento</b>	3. Definizione/Condivisione dei Demand & Needs
--	--

<b>Descrizione STEP/attività</b>	<b>3. Definizione/Condivisione dei Demand &amp; Needs</b>
<b>Responsabilità:</b> Direzione Marketing	Le logiche D&N del prodotto sono riportante all'interno del file excel in allegato:

## STEP 2: Sviluppo prodotti

### 1. Esecuzione test ex-ante TM

<b>Prodotto</b>	Tua per il Sociale
<b>Data di aggiornamento</b>	Ottobre 2019
<b>STEP/attività IDD oggetto del documento</b>	1.1 Esecuzione test di processo 1.2 Esecuzione test di valutazione del rischio

<b>Descrizione STEP/attività</b>	<b>1.1 Esecuzione test di processo</b>
<b>Responsabilità:</b>	Si riportano in allegato il test di processo eseguito per il prodotto in oggetto:
<b>Data di consegna del documento:</b> <inserire data ultima concordata con responsabile attività>	

<b>Descrizione STEP/attività</b>	<b>1.2 Esecuzione test di valutazione del rischio</b>
<b>Responsabilità:</b>	Si riporta in calce la mappa del rischio IDD utile a cogliere in maniera efficace l' idoneità o meno degli elementi principali del prodotto in concept. I fattori presi in considerazione per la valutazione del "rischio IDD" sono:
<b>Data di consegna del documento:</b> <inserire data ultima concordata con responsabile attività>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sinistri senza seguito</li> <li>- Reclami</li> <li>- Semplicità di normativa</li> <li>- Limitazioni di copertura</li> <li>- Criticità del mercato</li> </ul> <p>L'esito del test consiste, per ciascuna garanzia e per il prodotto in generale, in una valutazione del "rischio IDD" implicato dalle caratteristiche della polizza.</p>

	GARANZIE DEL PRODOTTO	IMPORTANZA COPERTURA	FATTORI DI VALUTAZIONE				
			SINISTRI SENZA SEGUITO	RECLAMI	SEMPlicità' NORMATIVA	LIMITAZIONI DI COPERTURA	CRITICITA' MERCATO
	Salute (infortuni e malattia)	alta					nessuna
	RCT/RCO	alta					nessuna
	RC patrimoniale	media					nessuna
	Tutela legale	bassa					nessuna
	Assistenza	bassa					nessuna

## STEP 3: Monitoraggio

### 1. Monitoring TM

<b>Prodotto</b>	Tua per il Sociale
<b>Data di aggiornamento</b>	Ottobre 2019
<b>STEP/attività IDD oggetto del documento</b>	1.1 Estrazioni per monitoraggio 1.2 Analisi portafoglio ed individuazione casi critici

<b>Descrizione STEP/attività</b>	<p><b>1.1 Estrazioni per monitoraggio</b></p> <p>In linea con la normativa, la Compagnia applicherà un processo di monitoraggio e revisione finalizzato a comprendere e riesaminare regolarmente il prodotto, al fine di valutare se nel tempo sia rimasto coerente con i bisogni, gli obiettivi e le caratteristiche del Mercato di Riferimento.</p> <p>Sono in valutazione i KPI per l'operatività di monitoraggio, anche con riferimento alla normativa, e di cui si prevede l'effettuazione con frequenza almeno annuale.</p>
----------------------------------	---

<b>Descrizione STEP/attività</b>	<p><b>1.2 Analisi portafoglio ed individuazione casi critici</b></p> <p>Sono in valutazione i KPI per l'operatività di analisi, secondo quanto descritto alla precedente sezione.</p>
----------------------------------	---

### 2. Definizione soglie di tolleranza

<b>Prodotto</b>	Tua per il Sociale
<b>Data di aggiornamento</b>	Ottobre 2019
<b>STEP/attività IDD oggetto del documento</b>	2. Definizione soglie di tolleranza

<b>Descrizione STEP/attività</b>	<p><b>2. Definizione soglie di tolleranza</b></p> <p>Sono in valutazione i KPI per la definizione delle soglie di tolleranza, secondo quanto descritto alla precedente sezione.</p>
----------------------------------	---

## STEP 4: Azioni di rimedio

### 1. Definizione azione di rimedio (solo in caso di superamento soglie di tolleranza)

<b>Prodotto</b>	Tua per il Sociale
<b>Data di aggiornamento</b>	Ottobre 2019
<b>STEP/attività IDD oggetto del documento</b>	1. Definizione azione di rimedio (solo in caso di superamento soglie di tolleranza)

<b>Descrizione STEP/attività</b>	<p>1. Definizione azione di rimedio (solo in caso di superamento soglie di tolleranza)</p> <p>In linea con la normativa, la Compagnia adotterà misure correttive (cd. azioni di rimedio) atte ad identificare e ridurre eventuali rischi qualora si verificano eventi di natura eccezionale distorsivi del mercato.</p> <p>Sono in valutazione i KPI per l'operatività.</p>
----------------------------------	---