



Informacja o zakresie Ankiety dotyczącej potrzeb klienta

Jako ubezpieczyciel – zgodnie z prawem – jesteśmy zobowiązani do oceny odpowiedności ubezpieczenia na życie z elementem inwestycyjnym, na podstawie informacji, o które pytamy w tej ankiecie. Dodatkowo agent jako dystrybutor jest zobowiązany do określenia wymagań i potrzeb klienta oraz przekazania informacji o produkcie w celu umożliwienia klientowi podjęcia świadomej decyzji.

Zbieramy informacje na podstawie:

- art. 21 ust. 1 ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej
- art. 8 ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń
- rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 2 lutego 2016 r. w sprawie minimalnego zakresu danych zamieszczanych w ankiecie dotyczącej potrzeb ubezpieczającego lub ubezpieczonego
- Rekomendacji Komisji Nadzoru Finansowego dla zakładów ubezpieczeń z dnia 15 września 2023r. dotyczących oceny odpowiedności ubezpieczenia na życie z elementem inwestycyjnym
- Rekomendacji U Komisji Nadzoru Finansowego z 26 czerwca 2023r. dotyczącą dobrych praktyk w zakresie bancassurance.

Ankieta służy określeniu potrzeb klienta w związku z jego zamiarem zawarcia indywidualnej umowy ubezpieczenia na życie, jeżeli umowa ta jest związana z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (UFK). Ankieta obejmuje pytania o potrzeby i tolerancję na ryzyko, wiedzę i doświadczenie, sytuację finansową oraz preferencje klienta w zakresie zrównoważonego rozwoju.

Wypełnienie ankiety jest dobrowolne. Jeśli jednak klient nie wypełni tej ankiety, nie będziemy mogli przedstawić mu oferty ubezpieczeniowej odpowiedniej do jego potrzeb, tolerancji na ryzyko, doświadczenia, wiedzy lub sytuacji finansowej.

Szczegółowy zakres informacji, o jakie pytamy klienta, oceniając odpowiedność produktu wskazujemy w poniższej liście.

I) aby określić potrzeby klienta i jego tolerancję na ryzyko zapytamy o:

- cel zawarcia umowy ubezpieczenia
- główny cel inwestycyjny
- preferowany sposób (częstotliwość) opłacania składki za umowę ubezpieczenia
- okres od zawarcia umowy ubezpieczenia, w jakim klient planuje wypłacić zgromadzone środki
- poziom akceptacji straty zainwestowanych środków pieniężnych w trakcie, jak również na koniec inwestycji
- możliwość akceptacji ograniczeń ochrony w przypadku śmierci oraz w przypadku śmierci spowodowanej nieszczęśliwym wypadkiem wskutek

II) aby określić wiedzę i doświadczenie klienta oraz ocenić zrozumienie pojęcia „tolerancja na ryzyko” zapytamy o:

- źródło wiedzy o inwestowaniu
- dotychczasowe doświadczenia w inwestowaniu
- znajomość mechanizmów działających przy inwestowaniu
- znajomość specyfiki skutków wcześniejszego rozwiązania umowy

III) aby określić sytuację finansową klienta zapytamy o:

- źródło dochodu
- przedział środków pieniężnych, które klient zamierza przeznaczyć na zakup ubezpieczenia

IV) aby określić preferencję klienta w zakresie zrównoważonego rozwoju zapytamy o:

- preferencje w tym zakresie