

Informacja o zakresie Ankiety dotyczącej potrzeb Klienta w związku z zamiarem zawarcia umowy ubezpieczenia na życie z elementem inwestycyjnym

Przed zawarciem umowy ubezpieczenia na życie z elementem inwestycyjnym, jesteśmy zobowiązani do zebrania informacji, o które pytamy w ankiecie dotyczącej potrzeb Klienta, oraz do oceny odpowiedniości.

Ankieta jest przedstawiana do wypełnienia zgodnie z art. 21 ust. 1 ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej oraz art. 8 ust. 1 ustawy z dnia 15 września 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń. Jej zakres został określony Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 2 lutego 2016 r. w sprawie minimalnego zakresu danych zamieszczanych w ankiecie dotyczącej potrzeb ubezpieczającego lub ubezpieczonego oraz Rekomendacjami Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 15 września 2023 r. dla zakładów ubezpieczeń dotyczącymi oceny odpowiedniości ubezpieczenia na życie z elementem inwestycyjnym.

Ankieta służy określeniu potrzeb Klienta w związku z zamiarem zawarcia indywidualnego ubezpieczenia na życie związanego z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym IKE PZU Życie. Zakres ankiety obejmuje pytania o potrzeby, tolerancję na ryzyko, wiedzę i doświadczenie, sytuację finansową Klienta oraz preferencje w zakresie zrównoważonego rozwoju. Na podstawie uzyskanych informacji dokonamy oceny odpowiedniości.

Szczegółowy zakres informacji, o jakie pytamy Klienta, oceniając odpowiedność indywidualnego ubezpieczenia na życie związanego z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym IKE PZU Życie, wskazujemy w poniższej liście.

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

- wskazanie celu zawarcia umowy ubezpieczenia,
- cel inwestycyjny,
- preferowana częstotliwość opłacania składki za umowę ubezpieczenia,
- okres od zawarcia umowy ubezpieczenia w jakim Klient planuje wypłacić zgromadzone środki,
- uprawnienia emerytalne,
- poziom akceptacji straty zainwestowanych środków pieniężnych w trakcie, jak również na koniec inwestycji.

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

- źródło wiedzy w zakresie inwestowania,
- dotychczasowe doświadczenia w zakresie inwestowania,
- znajomość mechanizmów działających przy inwestowaniu,
- znajomość specyfiki skutków wcześniejszego rozwiązania umowy.

III) aby określić sytuację finansową zapytamy o:

- źródło dochodu,
- przedział środków pieniężnych, który odpowiada wysokości składki, jaką Klient zamierza przeznaczyć na zakup ubezpieczenia,
- określenie możliwości opłacania składki regularnej.

IV) aby określić preferencje w zakresie zrównoważonego rozwoju zapytamy, jakimi produktami (w zakresie zrównoważonego rozwoju) Klient jest zainteresowany.