

DOTAZNÍK PRO POSOUZENÍ VHDNOSTI A PŘIMĚŘENOSTI

Ot. č. 1: Odpověď vybraná klientem uvádí jeho cíle a očekávání ve vztahu k uzavření smlouvy; konkrétně:

Odpověď a: Klient má převážně investiční potřeby. Převážná část pojistného by měla být investována, přičemž je možné využít významnou alokaci do interních fondů, které neposkytují žádnou kapitálovou nebo výnosovou záruku.

Odpověď b: Klient má investiční potřeby a zároveň chce chránit svůj kapitál. Část alokace musí být zvolená do NOVIS Garantované Rostoucího Pojistného Fondu.

Odpověď c: Klient není v žádném případě ochoten investovat do fondů, které zahrnují investiční riziko; proto není tento produkt vhodný. Viz také „Co dělat v případě, když produkt není vhodný, ale klient trvá na jeho koupi?“.

Odpověď d: Klient musí zvolit dodatečné pojistné krytí (úraz, nemoci a operace nebo invalidita) nebo navýšit pojistnou částku pro riziko smrti na vyšší částku než je základní minimum. Volba odpovědi d) je slučitelná s volbou odpovědi a) nebo b).

Odpověď e: Podobně jako při odpovědi a) nebo b) má být výrazná část pojistného investovaná do interních fondů, přičemž čím blíže je klient k důchodu, tím je potřeba vybírat méně rizikové fondy.

Odpověď f: Při této odpovědi se očekává označení možnosti daňového odpočtu.

Ot. č. 2: V případě odpovědi a) nebo b) náš produkt není pro klienta vhodný. V případě odpovědi c) je produkt vhodný pouze tehdy, je-li klient ve věku od 55 do 75 let a/nebo klient zvolí možnost jednorázového pojistného nebo kombinaci prvního zvýšeného a běžného pojistného. Viz také „Co dělat v případě, když produkt není vhodný, ale klient trvá na jeho koupi?“ V případě daňově uznatelných smluv a zároveň věku klienta 50 let a více je produkt vhodný i v případě odpovědi a) nebo b).

Určení rizikového profilu klienta:

Rizikový profil		Odpověď na otázku 5			
		A	B	C	D
Odpověď na otázku 3	A	Velmi konzervativní	Konzervativní	Konzervativní	Vyvážený
	B	Konzervativní	Konzervativní	Vyvážený	Vyvážený
	C	Konzervativní	Vyvážený	Vyvážený	Ochoten podstupovat riziko
	D	Vyvážený	Vyvážený	Ochoten podstupovat riziko	Ochoten podstupovat riziko

PROHLÁŠENÍ O VHDNOSTI

1) Doporučený produkt: Vyznačte prosím možnost „Doporučujeme produkt...“ nebo možnost „Naše produkty nejsou pro Vás vhodné“.

Možnost, že neexistuje vhodný produkt, musíte vyznačit v následujících případech:

- Rizikový profil klienta: „velmi konzervativní“
- Úroveň znalostí a zkušeností: „nedostatečná“
- Minimální pojistné je více než 50% disponibilního příjmu.
- Požadované období investování je méně než 20 let. V případě požadované doby 11 až 20 let je možné produkt doporučit pouze, pokud je zvoleno jednorázové pojistné nebo kombinace prvního zvýšeného s běžným pojistným nebo pokud je pojistník starší než 55 let.
- Vstupní věk je více než 75 let. Pokud je věk pojistníka více než 60 let, je možno

produkt doporučit pouze s využitím jednorázového pojistného.

V těchto případech se prosím podívejte i do části „Co dělat v případě, když produkt není vhodný, ale klient trvá na jeho koupi“.

- 2) Doporučená doba držení:** Je to trvání smlouvy podle věku klienta nebo VPP nebo požadované období investování - podle toho, která doba z nich je delší.
- 3) Maximální pojistné:** Prosím vyplňte 50% z disponibilního příjmu. Skutečné pojistné na pojistné smlouvě může být pouze menší nebo rovno této částce.
- 4) Doporučená alokace:** Označte alokaci podle výsledku rizikového profilu a úrovně zkušeností a znalostí. Použijte tabulku níže:

		Zkušenosti a znalosti			
		Žádné	Základní	Dobré	Vysoké
Rizikový profil	Velmi konzervativní	Produkt není vhodný	Produkt není vhodný	Produkt není vhodný	Produkt není vhodný
	Konzervativní	Produkt není vhodný	Konzervativní alokace	Konzervativní alokace	Konzervativní alokace
	Vyvážený	Produkt není vhodný	Vyvážená alokace	Vyvážená alokace	Vyvážená alokace
	Ochoten podstupovat riziko	Produkt není vhodný	Vyvážená alokace	Vyvážená alokace	Rizikově orientovaná alokace

CO DĚLAT V PŘÍPADĚ, POKUD KLIENT NENÍ OCHOTEN ODPOVĚDĚT NA OTÁZKY?

Pokud klient není ochoten odpovídat na otázky v dotazníku, ale přesto má zájem o náš produkt, musí si přečíst, porozumět, označit zaškrťovací pole a podepsat **PROHLÁŠENÍ O ODMÍTNUTÍ POSKYTNOUT POŽADOVANÉ INFORMACE** na konci Prohlášení o vhodnosti. Vyžadujeme, aby bylo zaškrtnuto i políčko při tomto prohlášení s podpisem klienta.

CO DĚLAT V PŘÍPADĚ, KDYŽ PRODUKT NENÍ VHDNÝ, ALE KLIENT TRVÁ NA JEHO KOUPI?

Pokud produkt nebo jeho nastavení nejsou vhodné pro klienta, ale on přesto trvá na jeho koupi, musí si přečíst, porozumět, označit zaškrťovací pole a podepsat **PROHLÁŠENÍ O MOŽNÉ NEVHDNOSTI PRODUKTU** na konci Prohlášení o vhodnosti. Vyžadujeme, aby bylo zaškrtnuto i políčko při tomto prohlášení s podpisem klienta. **Je nutné označit, které parametry produktu jsou nevhodné.**

Příliš časté využití obou těchto prohlášení může vést k tomu, že Pojistitel vykoná potřebná opatření, aby byl produkt nabízen v souladu se stanoveným cílovým trhem.