

KWESTIONARIUSZ DO OCENY ODPOWIEDNIOŚCI I STOSOWNOŚCI

- Q1:** Odpowiedzi a), b) lub c) wskazują życzenie klienta dotyczące większej części zainwestowanej składki w stosunku do pokrycia ryzyka. Odpowiedź d) wskazuje na chęć wprowadzenia parameterów bardziej ukierunkowanych na ryzyko.
- Q2:** W przypadku odpowiedzi a) nasz produkt/y nie są odpowiednie dla klienta i nie można uzyskać rekomendacji (oświadczenie o odpowiedniości) dla tego klienta w celu zakupu naszych produktów. Zobacz także „Co, jeśli produkt nie jest odpowiedni, ale klient jest nim zainteresowany?”.
- Q3:** Zobacz poniższą tabelę, aby ocenić profil ryzyka klienta.

- Q4:** Należy pamiętać, że produkt nie jest odpowiedni dla klienta, jeśli musi on wydać więcej niż 50% swojego dochodu do wykorzystania na opłacenie składki. Zobacz także „Co, jeśli produkt nie jest odpowiedni, ale klient jest nim zainteresowany?”.
- Q5:** Zobacz poniższą tabelę aby ocenić profil ryzyka klienta.
- Q6 i Q7:** Jeśli klient ma ograniczoną wiedzę lub doświadczenie w zakresie rodzaju aktywów bazowych, które zamierza nabyć, należy go szczegółowo poinformować o charakterze aktywów bazowych oraz o zaletach i wadach korzystania z określonego składnika tych aktywów.

Tabela do definiowania profilu ryzyka klienta

Profil ryzyka		Odpowiedź na pytanie 5			
		A	B	C	D
Odpowiedź na pytanie 3	A	Bardzo konserwatywny	Konserwatywny	Konserwatywny	Zrównoważony
	B	Konserwatywny	Konserwatywny	Zrównoważony	Zrównoważony
	C	Konserwatywny	Zrównoważony	Zrównoważony	Podejmujący ryzyko
	D	Zrównoważony	Zrównoważony	Podejmujący ryzyko	Podejmujący ryzyko

OCENA ODPOWIEDNIOŚCI

- 1) Polecane produkty:** Zaznacz pole „Polecamy ..” lub „Nasze produkty nie są odpowiednie ...”. Jeśli istnieje odpowiedni produkt, proszę podać nazwę produktu. Należy zaznaczyć pole wyboru, że nie ma odpowiedniego produktu dla klienta w następujących przypadkach:
- Wynik profilu ryzyka: BARDZO KONSERWATYWNY.
 - Minimalna składka to więcej niż 50% dochodu do wykorzystania.
 - Pożądany okres inwestycji jest krótszy niż 5 lat.
 - Wiek rozpoczęcia przekracza 55 lat.

- W takich przypadkach zobacz także „Co, jeśli produkt nie jest odpowiedni, ale klient jest nim zainteresowany?”.
- 2) Zalecany okres utrzymania:** Okres obowiązywania umowy oparty na wieku i parametrach produktu lub pożądanym okresie inwestycyjnym - w zależności od tego, który z okresów jest dłuższy.
- 3) Maksymalna składka:** Proszę wpisać 50% dochodu do wykorzystania. Faktyczna składka z umowy ubezpieczenia może być mniejsza lub równa tej kwocie.
- 4) Profil ryzyka:** Proszę oznaczyć profil ryzyka na podstawie powyższej tabeli.

JAK NALEŻY POSTĄPIĆ W PRZYPADKU, KIEDY KLIENT NIE BĘDZIE CHCIAŁ UDZIELIĆ ODPOWIEDZI NA NASZE PYTANIA?

Jeżeli klient nie chce udzielić odpowiedzi na pytania w kwestionariuszu, ale jest zainteresowany naszym produktem, musi przeczytać, zrozumieć i zaznaczyć pole wyboru, a także podpisać deklarację na końcu oświadczenia o odpowiedniości. Wymagamy zarówno zaznaczenia pola wyboru, jak i podpisania tej deklaracji.

Jest to **pierwsza** z dwóch deklaracji którą pośrednik ma podpisać w kwestionariuszu oceny odpowiedniości.

JAK NALEŻY POSTĄPIĆ W PRZYPADKU KIEDY PRODUKT NIE JEST ODPOWIEDNI, ALE KLIENT JEST NIM ZAINTERESOWANY?

Jeśli produkt lub jego parametry nie są odpowiednie dla klienta, ale mimo to jest zainteresowany naszym produktem, musi on przeczytać, zrozumieć, zaznaczyć pole wyboru i podpisać oświadczenie na końcu oświadczenia o odpowiedniości. Wymagamy zarówno zaznaczenia pola wyboru, jak i podpisania tej deklaracji.

Jest to **druga** deklaracja którą pośrednik ma podpisać w kwestionariuszu oceny odpowiedniości.

DODATEK DO INSTRUKCJI KORZYSTANIA Z KWESTIONARIUSZA OCENY ODPOWIEDNIOŚCI I STOSOWNOŚCI

(OPRÓCZ POSIADANIA ODPOWIEDNIEGO POZIOMU WIEDZY I DOŚWIADCZENIA KONIECZNE JEST RÓWNIEŻ SPEŁNIENIE INNYCH WARUNKÓW ODPOWIEDNIOŚCI I STOSOWNOŚCI)

1. Poziom: podstawowa wiedza i doświadczenie

Docelowy inwestor indywidualny:

Inwestor posiadający podstawową wiedzę o instrumentach finansowych lub doświadczeniach z podobnymi produktami oraz bardzo niskim poziomem tolerancji na ryzyko. Zainteresowany ograniczoną długoterminową aprecjacją kapitału, tolerujący bardzo niskie ryzyko potencjalnej straty zainwestowanego kapitału.

Zalecane fundusze ubezpieczeniowe dla profilu ryzyka klienta *:

NOVIS Gwarantowanie Rosnący Fundusz Ubezpieczeniowy
NOVIS Hipoteczny Fundusz Ubezpieczeniowy

Minimalna ilość punktów **::

3 punkty

2. Poziom: Dobra wiedza i doświadczenie

Docelowy inwestor indywidualny:

Inwestor posiadający dobrą znajomość instrumentów finansowych lub doświadczenia z podobnymi produktami i średnią tolerancją na ryzyko, który jest zainteresowany umiarkowanym długoterminowym wzrostem kapitału, tolerując średnie ryzyko potencjalnej utraty zainwestowanego kapitału.

Zalecane fundusze ubezpieczeniowe dla profilu ryzyka klienta *:

NOVIS Gwarantowanie Rosnący Fundusz Ubezpieczeniowy
NOVIS Hipoteczny Fundusz Ubezpieczeniowy
NOVIS ETF Akcyjny Fundusz Ubezpieczeniowy

NOVIS Gold Fundusz Ubezpieczeniowy

NOVIS Przedsiębiorstw Fundusz Ubezpieczeniowy

NOVIS World Brands Fundusz Ubezpieczeniowy

Minimalna ilość punktów **::

5 punktów

3. Poziom: Bardzo dobra wiedza i doświadczenie (profesjonalny inwestor)

Docelowy inwestor indywidualny:

Inwestor posiadający bardzo dobrą znajomość instrumentów finansowych lub doświadczenia z podobnymi produktami i wysoką tolerancją ryzyka, który jest zainteresowany znacznym długoterminowym wzrostem kapitału, tolerując wysokie ryzyko potencjalnej utraty zainwestowanego kapitału.

Zalecane fundusze ubezpieczeniowe dla profilu ryzyka klienta *:

NOVIS Gwarantowanie Rosnący Fundusz Ubezpieczeniowy
NOVIS Hipoteczny Fundusz Ubezpieczeniowy
NOVIS ETF Akcyjny Fundusz Ubezpieczeniowy
NOVIS Gold Fundusz Ubezpieczeniowy
NOVIS Przedsiębiorstw Fundusz Ubezpieczeniowy
NOVIS World Brands Fundusz Ubezpieczeniowy
NOVIS Family Office Fundusz Ubezpieczeniowy
NOVIS Digital Assets Fundusz Ubezpieczeniowy

Minimalna ilość punktów **::

8 punktów

W odniesieniu do doświadczenia lub odpowiedniej znajomości poszczególnych instrumentów finansowych, nie ma znaczenia, czy klient posiada doświadczenie / wiedzę o bezpośrednich inwestycjach w dany instrument lub o inwestycji za pośrednictwem ubezpieczeniowego produktu inwestycyjnego (np. inwestycyjne ubezpieczenia na życie).

* Obowiązuje dla więcej niż 15% wskaźnika alokacji w jednym funduszu ubezpieczeniowym.

** Odpowiedzi w kwestionariuszu dla oceny odpowiedniości i stosowności w pytaniach nr 6 i 7 są punktowane. Wiedza według jej postaci liczbowej 0-3 punktów. Doświadczenie: tak = 2 punkty, nie = 0 punktów.