

O co pytamy przed zawarciem indywidualnego ubezpieczenia na życie z elementem inwestycyjnym

Informacja dotycząca badania potrzeb

Zgodnie z przepisami prawa, przed zawarciem umowy ubezpieczenia, mamy obowiązek uzyskać w formie ankiety informacje dotyczące Twoich potrzeb, wiedzy i doświadczenia w zakresie ubezpieczeń na życie i inwestycji oraz Twojej sytuacji finansowej. Przekazanie tych informacji jest dobrowolne. Pozwoli nam to ocenić, które z ubezpieczeń z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi jest odpowiednie do Twoich potrzeb. Ankiety przeprowadzamy w formie elektronicznej.

I. WSKAZANE POTRZEBY UBEZPIECZENIOWE

Jakiego ubezpieczenia potrzebujesz?

Jestem zainteresowany ubezpieczeniem na życie z elementem inwestycyjnym, tj. gromadzeniem środków w ubezpieczeniowych funduszach kapitałowych (UFK). W ubezpieczeniu tego typu wpłacasz składkę, a jeśli zajdzie określone w ogólnych warunkach zdarzenie to ubezpieczyciel wypłaci przewidziane w umowie świadczenie. Część składki jest przeznaczana na gromadzenie środków w UFK.

Chcę gromadzić środki na przyszłość:

- w ubezpieczeniowych funduszach kapitałowych,
- przez co najmniej 10 lat,
- w ramach ubezpieczenia inwestycyjnego ze składką jednorazową (od 15 tys. zł).

Poszukuję również możliwości:

- dokonywania wpłat dodatkowych na umowę ubezpieczenia (od 1 tys. zł),
- ubezpieczenia na życie na kwotę 2000 zł.

Chcę gromadzić środki na przyszłość:

- w ubezpieczeniowych funduszach kapitałowych i jednocześnie korzystać z ulg podatkowych,
- w ramach umowy emerytalnej przez co najmniej 5 lat w formie ubezpieczenia na życie.

Chcę ubezpieczyć życie:

- moje oraz bliskich, na kwotę 30 tys. zł lub wyższą,
- na co najmniej 10 lat (umowa zawierana jest na całe życie),
- z możliwością gromadzenia środków w ubezpieczeniowych funduszach kapitałowych.

Poszukuję również:

- możliwości samodzielnego wyboru dodatkowej ochrony (umowy zawierane na rok z możliwością przedłużenia) oraz jej zmiany w czasie trwania umowy,
- indywidualnego dopasowania sum ubezpieczenia w zdrowotnych i wypadkowych umowach dodatkowych do potrzeb moich i moich bliskich.

O jakich potrzebach chciał(a)byś jeszcze porozmawiać:

- pieniądzech dla bliskich w razie mojej śmierci wskutek wypadku
- pieniądzech w przypadku niezdolności do pracy
- pieniądzech w razie poważnego zachorowania
- spłacie kredytów i innych zobowiązań
- pieniądzech dla moich bliskich, w przypadku, gdy mnie zabraknie
- dostępie do leczenia za granicą
- spłacie zobowiązań związanych z dziedziczeniem (sukcesja, zachówek, współnicy)
- weryfikacji mojej diagnozy przez zagranicznych specjalistów
- pieniądzech w razie leczenia w szpitalu
- pieniądzech na szybki powrót do zdrowia po wypadku, w związku z leczeniem i poniesionych kosztów (leczenie i rehabilitacja)
- dostępie do prywatnej opieki medycznej
- wsparciu w razie zachorowania na nowotwór
- wsparciu w razie wypadku

Jaką kwotę chcesz jednorazowo wpłacić? kwota w zł

Jak długo ma trwać umowa? liczba lat

Z jakiej ulgi chcesz skorzystać w ramach umowy emerytalnej?

zwolnienie z podatku od zysków kapitałowych na koniec oszczędzania;
coroczna ulga podatkowa PIT;

Ile pieniędzy chcesz odłożyć w ramach regularnych wpłat? kwota w zł

Jak długo ma trwać umowa? liczba lat

W jaki sposób chcesz gromadzić środki UFK?

obowiązkowo i regularnie – w ramach umowy głównej z UFK (składka opłacana miesięcznie);
dobrowolnie i w dowolnych terminach – w ramach umowy dodatkowej z UFK (składka opłacana miesięcznie albo w dowolnych terminach);

Na jaką kwotę chcesz się ubezpieczyć?

- suma ubezpieczenia na całe życie: kwota w zł
- suma ubezpieczenia na życie w okresie podwyższonej ochrony: kwota w zł

Ile lat powinno działać ubezpieczenie? 10-20 lat; ponad 20 lat;

Kredyty i zabezpieczenia

Czy posiadasz kredyt na dom lub mieszkanie? tak; nie;

Czy chcesz, aby kredyt został zabezpieczony?

tak;

nie;

nie, kredyt jest już zabezpieczony;

Jaka kwota pozostała do spłaty? kwota w zł

Ile wynosi miesięczna rata kredytu? kwota w zł

Ile lat pozostało do spłaty kredytu? liczba lat

Czy masz inne zobowiązania kredytowe? tak; nie;

Czy chcesz, aby kredyt został zabezpieczony?

tak;

nie;

nie, kredyt jest już zabezpieczony;

Jaka kwota pozostała do spłaty? kwota w zł

Ile wynosi miesięczna rata kredytu? kwota w zł

Ile lat pozostało do spłaty kredytu? liczba lat

Dodatkowe zabezpieczenia

Czy posiadasz polisy na życie? tak; nie;

Podaj sumę ubezpieczenia: kwota w zł

Czy chcesz, aby podana suma ubezpieczenia pomniejszała sumę ubezpieczenia w naszej propozycji? tak; nie;

Czy posiadasz inne oszczędności, które mogą być wykorzystane w razie śmierci? tak; nie;

Kwota/wartość: kwota w zł

Czy chcesz, aby podana kwota pomniejszała sumę ubezpieczenia w naszej propozycji? tak; nie;

II. SYTUACJA FINANSOWA UBEZPIECZAJĄCEGO

Źródło dochodów?

umowa o pracę;

umowa zlecenie lub inna umowa cywilnoprawna;

własna działalność gospodarcza;

emerytura lub renta;

dochód z inwestycji;

inne;

Czy oprócz wymienionego powyżej źródła dochodów w Twoim budżecie znajdują się dodatkowe środki na finansowanie składki?

tak, np. spadek, darowizna, inwestycje, oszczędności;

nie;

odmawiam odpowiedzi;

Podaj wartość tych środków: kwota w zł

Czy obecnie posiadasz instrumenty i produkty finansowe np.: akcje, obligacje, jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych, certyfikatach inwestycyjnych, lokaty bankowe lub lokaty strukturyzowane? tak; nie;

Czy Twoja sytuacja pozwala na finansowanie składki w długim okresie? tak; nie;

Jaką kwotą miesięcznie dysponujesz po pomniejszeniu o zobowiązania finansowe (np. czynsz, opłaty eksploatacyjne, alimenty, kredyt)? kwota w zł

Jaką część miesięcznego budżetu jesteś w stanie przeznaczyć na finansowanie składki ubezpieczeniowej? kwota w zł

Jaką część składki chciał(-a)byś przeznaczyć na część ochronną a ile na część inwestycyjną?

- składka ochronna: kwota w zł
- składka inwestycyjna: kwota w zł

możliwie jak największą na inwestycję i jak najmniejszą na ochronę ubezpieczeniową;

możliwie jak najmniejszą na inwestycję i jak największą na ochronę ubezpieczeniową;

Ocena sytuacji finansowej osób ubezpieczonych

Czy Twoja bieżąca sytuacja finansowa jest stabilna? tak; nie;

III. ANKIETA INWESTYCYJNA

W poniższej ankiecie zbadamy poziom akceptacji ryzyka, wiedzę i doświadczenie Ubezpieczającego w zakresie inwestycji. Ma to na celu określenie profilu inwestycyjnego i zaproponowanie funduszy odpowiednich dla tego profilu.

Ocena tolerancji klienta na ryzyko (udzielone odpowiedzi służą ocenie Twojej tolerancji na ryzyko inwestycyjne)

Inwestowanie wiąże się z ryzykiem. Jaką możliwą stratę zainwestowanej składki jesteś w stanie zaakceptować w trakcie i na koniec inwestycji?

nie akceptuję żadnej straty;

poniżej 10%;

od 10% do 20%;

powyżej 20%;

Jak zachowasz się, kiedy Twoja inwestycja spadnie poniżej 10%; od 10% do 20%; powyżej 20%?

dokupię fundusze – chcę skorzystać ze spadku cen;

nic nie robię – czekam na stabilizację;

sprzedam fundusze – obawiam się dalszego spadku cen;

Jakie ryzyko inwestycyjne akceptujesz (im wyższe ryzyko inwestycyjne, tym potencjalnie możliwy jest wyższy zysk, ale też możliwa jest wyższa strata zainwestowanych środków)?

akceptuję niskie ryzyko straty, co oznaczać może mniejsze zyski;

akceptuję umiarkowanie średnie ryzyko straty z możliwymi umiarkowanymi zyskami;

akceptuję średnie ryzyko straty, które może wiązać się ze średnim zyskiem;

akceptuję wysokie ryzyko straty, które może wiązać się z wyższym potencjalnym zyskiem;

Jakie są Twoje obecne oczekiwania dotyczące umowy ubezpieczenia na życie z elementem inwestycyjnym?

oczekuję tylko zysków;

akceptuję, że mogę stracić część wpłaconych środków;

Doświadczenie w inwestowaniu

Czy w ciągu ostatnich 5 lat inwestowałeś(-łaś) lub obecnie inwestujesz w produkty inwestycyjne lub ubezpieczenia na życie z UFK?

tak;

nie;

nie pamiętam;

Jakie to były produkty?

lokaty bankowe, obligacje skarbowe, ubezpieczenia na życie indywidualne z UFK, ubezpieczenia na życie grupowe z UFK, fundusze inwestycyjne, akcje, inne (np. waluty, obligacje przedsiębiorstw, produkty strukturyzowane);

produkty strukturyzowane);

nie pamiętam;

Jaki był cel nabycia tych produktów?

zabezpieczenie środków dla bliskich;

dodatkowe środki na emeryturę;

środki na dobry start dla dzieci;

inwestowanie wolnych środków;

nie pamiętam;

Jak oceniasz swoją wiedzę i doświadczenie na temat ubezpieczeń na życie lub produktów inwestycyjnych?

brak wiedzy;

niska;

umiarkowanie średnia;

średnia;

wysoka;

nie wiem;

Wiedza dotycząca inwestowania

Twoje wykształcenie:

podstawowe;

zawodowe;

średnie ekonomiczne;

średnie nieekonomiczne;

wyższe ekonomiczne/finansowe;

wyższe o innym profilu niż ekonomiczne/finansowe;

odmawiam odpowiedzi;

Wykonywany zawód:

jest związany z działalnością wymagającą wiedzy o rynku finansowym i jego produktach;

nie jest związany z działalnością wymagającą wiedzy o rynku finansowym i jego produktach;

nie jest związany z działalnością wymagającą wiedzy o rynku finansowym i jego produktach;

Jak ocenisz stopień znajomości i zrozumienie podstawowych pojęć finansowych, takich jak ryzyko inwestycyjne i zależność między ryzykiem a stopą zwrotu?

nie posiadam wiedzy w tym zakresie;
posiadam raczej umiarkowaną wiedzę w tym zakresie;
posiadam dobrą wiedzę w tym zakresie;

Co według Ciebie oznacza ryzyko inwestycyjne?

mogę osiągnąć tylko zysk;
mogę osiągnąć zysk, ale również mogę ponieść stratę;

Jak oceniasz stopień znajomości i zrozumienie głównych cech i ryzyk, związanych z ubezpieczeniem na życie z elementem inwestycyjnym?

nie posiadam żadnej wiedzy;
wiem jak działają ubezpieczenia na życie z UFK;

Ryzyko inwestycyjne

Czy osiągnięcie przeciętnie wyższych zysków z inwestycji wiąże się na ogół z większym ryzykiem? tak; nie;

Czy ubezpieczenia na życie z UFK zawsze gwarantują osiągnięcie zysku? tak; nie;

Czy wcześniejsze rozwiązanie umowy ubezpieczenia na życie z UFK może wiązać się z koniecznością ponoszenia opłat? tak; nie;

Czy historyczne wyniki UFK stanowią gwarancję uzyskania podobnych wyników w przyszłości? tak; nie;

Czy rozumiesz, że wartość jednostki UFK może zmieniać się w czasie i wpływa na wartość Twojej inwestycji? tak; nie;

Czy wiesz, że ubezpieczyciel w umowie ubezpieczenia na życie z UFK nie gwarantuje osiągnięcia określonych wyników

(za wyjątkiem gwarantowanej stopy zwrotu w ramach Funduszu Gwarancji Zysku)? tak; nie;

Czy wiesz, że wcześniejsze zakończenie inwestycji może wiązać się z utratą części lub całości kapitału? tak; nie;

IV. ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ

Jakie są Twoje preferencje w zakresie Zrównoważonego rozwoju w odniesieniu do produktu z UFK?

aktualnie nie mam takich preferencji;
jestem zainteresowany(-na) kwestiami Zrównoważonego rozwoju w odniesieniu do produktu z UFK;

Co w tej sytuacji jest dla Ciebie ważniejsze w odniesieniu do produktu z UFK?

ważniejsze są moje cele inwestycyjne;
ważniejsze są moje preferencje w zakresie zrównoważonego rozwoju w odniesieniu do produktu z UFK;

V. OŚWIADCZENIA O WYŁĄCZENIACH ODPOWIEDZIALNOŚCI UBEZPIECZYCIELA

Nie wszystkie sytuacje są objęte ubezpieczeniem. Przyjmuję do wiadomości, że pełna lista okoliczności, w których Allianz nie ponosi odpowiedzialności, i w związku z tym nie wypłaci świadczenia, jest wskazana w ogólnych warunkach ubezpieczenia.

Świadczenie nie zostanie wypłacone m.in., gdy:

- śmierć nastąpi w wyniku stanu wojennego, działań wojennych,
- śmierć wskutek nieszczęśliwego wypadku, wypadku komunikacyjnego, albo inne zdarzenie ubezpieczeniowe spowodowane wypadkiem nastąpi m.in. w związku ze spożyciem alkoholu, zażyciem narkotyków, wyczynowym lub zawodowym uprawianiem niektórych sportów oraz wykonywaniem niektórych zawodów lub obowiązków, które wskazujemy w ogólnych warunkach ubezpieczenia.

W umowach dotyczących zdrowia, stosujemy karencję czyli nasza odpowiedzialność rozpoczyna się później niż dzień wskazany w umowie np. przez pierwsze 90 dni ubezpieczenie obejmuje poważne zachorowanie spowodowane wyłącznie nieszczęśliwym wypadkiem.

Nie otrzymam również świadczenia w przypadku poważnego zachorowania na niektóre choroby, które wystąpią w ciągu 5 lat od zawarcia umowy, jeśli przed jej zawarciem zdiagnozowano nadciśnienie tętnicze, cukrzycę, chorobę niedokrwinną serca (chyba, że uzgodnimy inaczej).

Jestem świadomy(-a), że ochrona ubezpieczeniowa przewidziana w umowie nie działa we wszystkich sytuacjach.

Na podstawie odpowiedzi dotyczących Twoich potrzeb, wiedzy i doświadczenia w zakresie ubezpieczeń na życie i inwestycji oraz Twojej sytuacji finansowej proponujemy Ci odpowiednie ubezpieczenie. Po więcej szczegółów skontaktuj się z naszym Agentem.

Niniejszy materiał stanowi własność Towarzystwa Ubezpieczeń Allianz Życie Polska Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie.

Materiał ten nie stanowi oferty w rozumieniu kodeksu cywilnego, wzorca umownego, części umowy ubezpieczenia ani propozycji zawarcia umowy ubezpieczenia.