



Cílové trhy v pojištění osob

Shrnutí: Touto metodickou informací informujeme o stanovení cílových trhů a charakteru produktu pro klienta.

Vážení obchodní přátelé,

informujeme vás o stanovení cílových trhů produktů životního pojištění a charakteru produktu pro klienta. Určením cílového trhu se rozumí popis skupiny zákazníků sdílejících společné charakteristiky, který má umožnit přizpůsobit znaky produktu potřebám, charakteristice a cílům takové skupiny zákazníků.

Životní pojištění FLEXI a Rizikové životní pojištění FLEXI

Pozitivní vymezení cílového trhu

Produkt je vhodný pro klienta, který potřebuje pokrýt výpadek příjmů a snížení životní úrovně rodiny, zmírnit finanční dopady při zvýšených nákladech spojených s léčbou a následnou rekonvalescencí, zajistit závazky vyplývající z hypotéky nebo úvěru nebo zabezpečit své blízké.

Klientovi v pozici pojištěné osoby dle individuálních potřeb klienta lze sjednat pojištění pro případ smrti (základní pojištění), pojištění pro případ úrazu a pojištění pro případ nemoci.

Vstupní a výstupní věky produktu a jednotlivých pojištění jsou totožné na obou variantách produktu FLEXI.

Srozumitelnost je zajištěna jasným popisem v pojistných podmínkách a v další dokumentaci ke smlouvě. Nedílnou součástí smlouvy je i "Modelace vývoje pojištění", kde klient mimo jiné detailně vidí rozložení pojistného na rizika, náklady a investici a vývoj kapitálové hodnoty v jednotlivých letech trvání smlouvy.

Pojistnou smlouvu může jako pojistník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let a je plně svéprávná; maximální věk pojistníka je 95 let.

Pojištěnou osobou může být klient od narození až do 85 let věku, jednotlivá pojištění mají příslušná věková omezení v tomto intervalu.

Pracovní status klienta: zaměstnanec, podnikatel, student, nezaměstnaný, důchodce – s výjimkami uvedenými v negativním cílovém trhu.



Navíc pro produkt v investiční variantě Životní pojištění FLEXI – pro koho je produkt vhodný:

- riziková tolerance: je investorem s povahou od konzervativního až po dynamického
- finanční situace: má zdroj příjmů z pracovní, podnikatelské nebo jiné činnosti, případně finanční rezervu k úhradě sjednaného pojistného
- investiční horizont: minimálně 5 let
- finanční a nefinanční cíle: vytvoření finanční rezervy, využití daňových úlev, ESG investování (z anglického „Environmental, Social and Governance“, tj. šetrně k životnímu prostředí, férovým společenským a pracovním vztahům)
- znalosti v investování: klient se znalostí využívání finančních nástrojů nebo bankovních služeb; klienti nemusí mít zkušenosti s investováním (možnost sjednání fondu s garantovaným zhodnocením)

Konzervativní klient – klient, který očekává relativně nízký výnos investice, vykazuje nízkou míru tolerance rizika nebo se obává ztráty v kratším časovém horizontu. Pro takového klienta je vhodná strategie tvořená většinou konzervativními fondy (Erste Responsible Bond nebo Garantovaný fond).

Vyvážený klient – klient, který je svou mírou tolerance rizika mezi konzervativním a dynamickým. Jeho očekávání o výši výnosů a případném riziku ztrát je ve střední hladině. Pro takového klienta je vhodný vyvážený mix fondů akciových (Top Stocks, Erste WWF Stock Environment) a fondů konzervativních (Garantovaný fond, Erste Responsible Bond).

Dynamický klient – klient, který očekává výrazně vysoký výnos investice, vykazuje vysokou míru tolerance rizika a příliš se neobává ztrát v kratším časovém horizontu. Pro takového klienta je vhodná strategie tvořená většinou akciovými fondy (Top Stocks, Erste WWF Stock Environment).

Produkt v investiční variantě (Životní pojištění FLEXI) je vhodný pro klienta-pojistníka, který chce čerpat daňové úlevy a vytvářet finanční rezervu na stáří (včetně možnosti sjednat příspěvek zaměstnavatele) a/nebo chce spolu s pojištěním investovat. Součástí cílového trhu je také klient, který chce investovat dle nařízení EU 2019/2088, o zveřejňování informací souvisejících s udržitelností v odvětví finančních služeb (tzv. "SFDR"). V rámci produktu lze investovat do fondů podle čl. 8 uvedeného nařízení, tedy způsobem, který prosazuje environmentální nebo sociální vlastnosti nebo do fondu podle čl. 9 uvedeného nařízení, který představuje udržitelnou investici. Zároveň v rámci produktu umíme obsloužit i takového klienta, který chce mít alespoň nějakou část pojistného investovanou v souladu s nařízením EU o taxonomii. Podle svých preferencí může klient investovat i do tzv. nezeleného fondu nebo zelené a nezelené fondy kombinovat. Klient obdrží informace o tom, jak byly zohledněné a hodnocené nepříznivé dopady investice na faktory udržitelnosti, a podle toho může přizpůsobit své rozhodnutí. Do cílového trhu investiční varianty proto spadá jak klient s ESG preferencemi, tak klient bez nich.



Klient s výhradní ESG preferencí – klient, jehož požadavkem jsou pouze investice sledující cíle v oblasti udržitelnosti nebo prosazující environmentální nebo sociální vlastnosti podle taxonomie EU a SFDR.

Jak produkt přihlíží k cílům, zájmům a charakteristikám zákazníků souvisejícím s udržitelností? Má zákazník na výběr fondy, které:

- investují v souladu s nařízením č. 2020/852 o taxonomii? některé fondy částečně ano, některé ne
- jsou "světle" nebo "tmavě" zelené podle nařízení EU č. 2019/2088 – tzv. "SFDR"? jeden fond – Erste WWF Stock Environment – je tmavě zelený a tři světle zelené
- omezují hlavní nepříznivé dopady na společnost a životní prostředí (na environmentální, sociální a zaměstnanecké záležitosti, dodržování lidských práv a boj proti korupci a úplatkářství)? ano

Pro sjednání smlouvy pouze s Garantovaným fondem nemusí mít klient-pojistník vyšší než základní uživatelskou znalost aspoň některých finančních nástrojů (penzijní produkt, investiční životní pojištění, dluhopis, akcie atd.) nebo bankovních služeb (běžný účet, spořicí účet apod.).

Pro sjednání smlouvy s možností alokace do všech dostupných investičních fondů musí mít klient nejen teoretickou, ale i praktickou znalost alespoň některých finančních nástrojů nebo bankovních služeb.

Negativní vymezení cílového trhu

Klient-pojistník, který nemá vlastní příjem ani úspory nebo je osobou s omezenou svéprávností, která vylučuje sjednání pojistné smlouvy, či mladší 18 let. Pro Životní pojištění FLEXI též klient bez základní znalosti bankovních služeb či finančních nástrojů nebo klient, který odmítne zodpovědět investiční dotazník.

Z pohledu pojištěné osoby je to klient, u kterého neodpovídá aktuální věk limitům příslušných pojištění. Příslušné věky jsou kontrolovány v rámci sjednávacího nástroje a uvedené v produktových materiálech.

Např.:

- pojištění pracovní neschopnosti – klient do 15 let
- pojištění invalidity 1. a 2. stupně – klient do 15 let a klient nad 70 let
- pojištění vážných onemocnění – klient nad 70 let

Dále v rámci negativního vymezení cílového trhu není vhodné

- pojištění invalidity od 1., resp. 2. stupně pro klienta v invalidním nebo starobním důchodu
- pojištění pracovní neschopnosti – klient bez pracovního poměru nebo samostatné výdělečné činnosti, případně pracující pouze na DPP
- pojištění pracovní neschopnosti pro vrcholového a profesionálního sportovce může být vhodné, nicméně jsou v tomto případě aplikovány nestandardní výluky, o kterých je klient obeznámen při sjednání pojištění na pojistné smlouvě; toto je třeba brát při jednání na zřetel



- u konzervativního klienta není vhodné sjednat investiční portfolio složené z akciových fondů ve větším poměru než 90 %
- u dynamického klienta není vhodné sjednat investiční portfolio složené z akciových fondů v menším poměru než 10 %
- u konzervativního klienta s výhradní ESG preferencí s požadavky na investici do tmavě zeleného fondu (dle čl. 9 SFDR) není produkt FLEXI vhodný, protože žádný konzervativní fond nesplňuje požadavky na tmavě zelený fond dle čl. 9 SFDR

Pojištění soběstačnosti FLEXI

Pozitivní vymezení cílového trhu

Pojištění je vhodné pro klienta:

- s potřebou pro případ snížené soběstačnosti minimálně II. stupně zajistit dlouhodobě a/nebo doživotně sebe nebo blízkou osobu, u níž má pojistný zájem
- pojištěná osoba ve věku 40–70 let
- pojistník může být ve věku 18–80 let
- s vlastním dostatečným příjmem nebo jiným spolehlivým finančním zdrojem k pokrytí nákladů pojištění
- se zájmem o daňové zvýhodnění (chybějící zájem o daňové zvýhodnění však není důvodem pro vyloučení cílového trhu)
- s požadavkem plnění formou pravidelné měsíční výplaty (nikoli výplatu jednorázové částky) nebo naturálního plnění ve formě poskytnutí služby

Negativní vymezení cílového trhu

Pojištění není vhodné pro klienta:

- který hledá možnost zhodnotit své finanční prostředky prostřednictvím investování
- u kterého bylo vydáno rozhodnutí o jakémkoli stupni závislosti nebo invalidity

Skupinové pojištění

Pozitivní vymezení cílového trhu

Cílový trh skupinového životního pojištění je entita, jejíž potřebou je zajištění pojistné ochrany pro případ smrti, nemoci nebo úrazu jejich zaměstnanců/členů. Pojistníkem může být firma nebo spolek (organizovaný ekonomický subjekt, např. zaměstnanci společnosti, členové zájmové organizace, žáci školy....). Zástupce pojistníka uzavírající pojistnou smlouvu musí být osoba finančně gramotná (schopná číst čísla, finanční texty a rozumět svým vlastním osobním financím).

Negativní vymezení cílového trhu

Klient, který není odpovědný zástupce pojistníka (firem/spolků).



Životní pojištění RENTA PROFIT

Pozitivní vymezení cílového trhu

Produkt je vhodný pro klienta, který má vlastní úspory a chce je investovat na období 3–10 let do nízko rizikové investice. Produkt je vhodný dále i pro klienta, který chce čerpat daňové úlevy – za podmínky, že je pojištění sjednáno na dobu 10 let (nikoli kratší). Produkt není vhodný k zajištění rizik.

Negativní vymezení cílového trhu

Produkt není vhodný pro klienta, který nemá ani základní uživatelskou znalost využívání finančních nástrojů nebo bankovních služeb. Klient nemusí mít zkušenosti s investováním (jednoduchý produkt se technickou úrokovou mírou).

Srozumitelnost je zajištěna jasným popisem v pojistných podmínkách a v další dokumentaci ke smlouvě. Nedílnou součástí smlouvy je i "Modelace vývoje pojištění" obsahující informaci o minimálním odkupném v jednotlivých letech pojištění.

Pojištění vojáků na misích

Cílovým klientem je příslušník Policie ČR a Armády ČR, který se účastní zahraniční mise pod záštitou NATO, OSN, EU nebo OBSE nebo výjezdu schváleného mandátem vlády ČR, popř. Ministerstvem obrany ČR nebo Ministerstvem zahraničních věcí ČR.

Pojištění schopnosti splácet ke spotřebitelským úvěrům (SPUJCKA, KVATRO)

Tento produkt je volitelné skupinové rizikové životní pojištění. Pojištění je určeno zájemci z řad fyzických osob (zaměstnanci, OSVČ), který chce být pojištěn pro případ nenadálých životních událostí, se kterými může souviset ztráta jejich schopnosti splácet spotřebitelský úvěr, a které by mohly ohrozit řádné splácení úvěru. Do pojištění může vstoupit osoba mezi 18 a 69 lety věku. Nutné je mít dostatečný příjem a úvěrovou angažovanost ohodnocené bankou pro způsobilost sjednat spotřebitelský úvěr. Zároveň klient nesmí být v invalidním důchodu nebo pracovní neschopnosti.

Produkt je jednoduché rizikové pojištění s nabídkou pouze čtyř rizik. Tedy nepožadujeme mimořádnou znalost, která by převyšovala schopnosti si sjednat podkladový spotřebitelský úvěr.

Pojištění schopnosti splácet spotřebitelské úvěry na bydlení (CSHYP)

Tento produkt je volitelné skupinové rizikové životní pojištění. Pojištění je určeno zájemci z řad fyzických osob (se zdrojem příjmů ze zaměstnání, živnosti, či podnikání a další), který chce být pojištěn pro případ nenadálých životních událostí, se kterými může souviset ztráta jeho schopnosti splácet hypoteční úvěr, a které by mohly ohrozit řádné splácení úvěru. Do pojištění může vstoupit osoba mezi 18 a 60 lety věku.

Produkt je jednoduché rizikové pojištění s nabídkou pouze čtyř rizik v rámci dvou balíčků. Tedy nepožadujeme mimořádnou znalost, která by převyšovala schopnosti si sjednat podkladový bankovní hypoteční úvěr.



Pojištění schopnosti splácet k revolvingovému úvěru (REVOLV)

Tento produkt je volitelné skupinové rizikové životní pojištění. Pojištění je určeno zájemci z řad fyzických osob (se zdrojem příjmů ze zaměstnání, živnosti, či podnikání a další), který chce být pojištěn pro případ nenadálých životních událostí, se kterými může souviset ztráta jeho schopnosti splácet revolvingový úvěr nebo dluh z kreditní karty, a které by mohly ohrozit řádné splácení úvěru. Do pojištění může vstoupit osoba mezi 18 a 69 lety věku.

Produkt je jednoduché rizikové pojištění s nabídkou pouze čtyř rizik v rámci třech balíčků. Tedy nepožadujeme mimořádnou znalost, která by převyšovala schopnosti si sjednat podkladový finanční produkt.

Pojištění schopnosti splácet k úvěrům podnikatele (MK_UVER)

Tento produkt je volitelné skupinové rizikové životní pojištění. Pojištění je určeno zájemci z řad podnikajících fyzických osob (se zdrojem příjmů z podnikání – živnost a další), který chce být pojištěn pro případ nenadálých životních událostí, se kterými může souviset ztráta jeho schopnosti splácet podnikatelský úvěr. Do pojištění může vstoupit osoba mezi 18 a 60 lety věku.

Produkt je jednoduché rizikové pojištění s nabídkou pouze tří rizik v rámci dvou balíčků. Tedy nepožadujeme mimořádnou znalost, která by převyšovala schopnosti si sjednat podkladový finanční produkt.

Těšíme se na další spolupráci s Vámi a přejeme hezký den.

Vaše Kooperativa

Podle čl. III. dobu 1 písm. a) Smlouvy o obchodním zastoupení/Smlouvy o výhradním obchodním zastoupení (dále jen „SmOZ“) uzavřené mezi Kooperativou pojišťovnou, a.s., Vienna Insurance Group (dále jen „Kooperativa“), a pojišťovacím zprostředkovatelem jako obchodním zástupcem je pojišťovací zprostředkovatel při výkonu své zprostředkovatelské činnosti pro Kooperativu povinen řídit se jejími pokyny. V souladu s tím Kooperativa vydává tuto metodickou informaci pro výkon zprostředkovatelské činnosti.