



O co pytamy przed przystąpieniem do grupowego ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (UFK)

Informacja dotycząca badania potrzeb

Zgodnie z przepisami prawa, przed wyrażeniem przez ubezpieczonego zgody na objęcie ochroną ubezpieczeniową w ramach grupowego ubezpieczenia na życie z UFK, mamy obowiązek uzyskać od niego w formie ankiety informacje dotyczące jego potrzeb, wiedzy i doświadczenia w zakresie ubezpieczeń na życie i inwestycji oraz jego sytuacji finansowej. Przekazanie tych informacji jest dobrowolne. Pozwoli nam to ocenić, czy umowa ubezpieczenia grupowego z UFK, do którego ubezpieczony przystępuje, jest odpowiednia do jego potrzeb. Ankiety przeprowadzamy w formie elektronicznej.

I. WSKAZANE POTRZEBY UBEZPIECZENIOWE

Które z określeń w sposób najbardziej trafny charakteryzuje cel przystąpienia przez Ciebie do tej umowy ubezpieczenia?

Tylko cel ochronny - nie chcę gromadzić środków w UFK;
Cel ochronny z dodatkowym elementem inwestycyjnym - ważniejsza jest dla mnie odpowiednia ochrona ubezpieczeniowa;

Cel inwestycyjny z dodatkowym elementem ochronnym - ważniejsze jest dla mnie gromadzenie środków w UFK;

W jaki sposób chcesz finansować składkę?

Nie dotyczy (składka jest finansowana przez pracodawcę);
Preferuję regularne opłacanie składki zgodnie z umową (tj. miesięcznie, kwartalnie, półrocznie albo rocznie) z możliwością dodatkowych wpłat nieregularnych;
Preferuję składkę jednorazową.

Jaka jest preferowana suma ubezpieczenia w umowie?

Poniżej 20 000 PLN;
20 001 - 50 000 PLN;
50 001 - 100 000 PLN;
Powyżej 100 000 PLN.

Jaki jest preferowany okres uczestnictwa w ubezpieczeniu?

Poniżej roku;
Od roku do 3 lat;
Od 3 do 5 lat;
Od 5 do 10 lat;
Powyżej 10 lat.

II. SYTUACJA FINANSOWA UBEZPIECZONEGO

Jakie jest Twoje główne źródło dochodów?

Umowa o pracę;
Umowa zlecenie lub inna umowa cywilnoprawna;
Własna działalność gospodarcza;
Emerytura lub renta;
Dochód z inwestycji;
Inne.

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

Tak, np. spadek, darowizna, inwestycje, oszczędności;
Nie;
Odmawiam odpowiedzi.

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

Tak;
Nie;
Nie pamiętam.

Czy Twoja sytuacja pozwala na finansowanie składki w długim okresie?

Tak;
Nie;
Nie dotyczy (składka jest finansowana przez pracodawcę);
Nie wiem.

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

Poniżej 2000 PLN;
Od 2000 do 3000 PLN;
Powyżej 3000 do 5000 PLN;
Powyżej 5000 do 10000 PLN;
Powyżej 10000 PLN.

Jaką kwotę w ramach miesięcznego budżetu jesteś w stanie przeznaczyć na finansowanie składki ubezpieczeniowej?

0 PLN (składka jest finansowana przez pracodawcę);
Poniżej 100 PLN;
Od 100 do 250 PLN;
Powyżej 250 do 500 PLN;
Powyżej 500 PLN.

Jaką część składki chciałbyś przeznaczyć na gromadzenie środków w UFK?

0%;
poniżej 10%;
od 10% do 25%;
powyżej 25% do 50%;
powyżej 50% do 75%;
powyżej 75%.

III. TOLERANCJA UBEZPIECZONEGO NA RYZYKO

Odpowiedzi na następujące cztery pytania służą ocenie Twojej tolerancji na ryzyko.

Inwestowanie wiąże się z ryzykiem. Jaką możliwą stratę wartości zgromadzonych środków 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, gdy Twoja inwestycja spadnie od 10% do 20%?

Dokupię fundusze - chcę skorzystać ze spadku cen;
Nic nie robię - czekam na stabilizację;
Sprzedaję fundusze - obawiam się dalszego spadku.

Jakie ryzyko inwestycyjne akceptujesz?

Akceptuję niskie ryzyko straty, co może oznaczać mniejsze zyski;
Akceptuję umiarkowane 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 UFK?

Oczekuję tylko zysków;
Akceptuję, że mogę stracić część wpłaconych środków;

IV. DOŚWIADCZENIE UBEZPIECZONEGO W INWESTOWANIU

Czy w ciągu ostatnich 5 lat inwestowałeś/-aś lub obecnie inwestujesz w lokaty bankowe?

Tak;
Nie;
Nie pamiętam.

Czy w ciągu ostatnich 5 lat inwestowałeś/-aś lub obecnie inwestujesz w obligacje skarbowe?

Tak;
Nie;
Nie pamiętam.

Czy w ciągu ostatnich 5 lat inwestowałeś/-aś lub obecnie inwestujesz w ubezpieczenia na życie z UFK?

Tak;
Nie;
Nie pamiętam.

Czy w ciągu ostatnich 5 lat inwestowałeś/-aś lub obecnie inwestujesz w fundusze inwestycyjne?

Tak;
Nie;
Nie pamiętam.

Czy w ciągu ostatnich 5 lat inwestowałeś/-aś lub obecnie inwestujesz w akcje?

Tak;
Nie;
Nie pamiętam.

Czy w ciągu ostatnich 5 lat inwestowałeś/-aś lub obecnie inwestujesz w inne instrumenty (np. waluty, obligacje przedsiębiorstw)?

Tak;
Nie;
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;
Niska;
Umiarkowana;
Średnia;
Wysoka;
Nie wiem.

V. WIEDZA UBEZPIECZONEGO DOTYCZĄCA INWESTOWANIA**Jakie jest Twoje wykształcenie?**

Podstawowe;
Zawodowe;
Średnie ekonomiczne;
Średnie nieekonomiczne;
Wyższe ekonomiczne/finansowe;
Wyższe o innym profilu niż ekonomiczne/finansowe;
Odmawiam odpowiedzi.

Czy Twój zawód jest związany z działalnością wymagającą wiedzy o rynku finansowym i jego produktach?

Tak;
Nie;
Nie wiem.

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 UFK?

Nie posiadam żadnej wiedzy;
Wiem jak działają ubezpieczenia na życie z UFK.

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

Tak;
Nie;
Nie wiem.

Czy ubezpieczenia na życie z UFK gwarantują osiągnięcie zysku?

Tak;
Nie;
Nie wiem.

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

Tak;
Nie;
Nie wiem.

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

Tak;
Nie;
Nie wiem.

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

Tak;
Nie;
Nie wiem.

Czy wiesz, że ubezpieczyciel w umowie ubezpieczenia na życie z UFK nie gwarantuje osiągnięcia określonych wyników (za wyjątkiem gwarancji przyrostu wartości jednostki w ramach funduszu Gwarancji Zysku i braku spadku wartości jednostki w ramach funduszu Gwarantowanego)?

Tak;
Nie.

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

Tak;
Nie.

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.