



Cílové trhy v pojištění osob

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

Vážený obchodní přítel,

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.

Investiční produkty životního pojištění (NA PŘÁNÍ – investiční varianta, PERSPEKTIVA) – LG, 7BN

Pozitivní definice cílového trhu

Cílový trh investičních variant produktu životního pojištění jsou osoby s potřebou zajištění pojistné ochrany pro případ výpadku příjmu z důvodu úrazu, nemoci nebo odchodu do starobního důchodu. Tedy sjednání pojištění pro případ smrti, eventuálně smrti a dožití, s případnými volitelnými připojištěními, a zároveň využití možnosti pomoci volby investiční strategie tvořit rezervotvornou složku, v dlouhodobém, nebo alespoň střednědobém horizontu (minimálně 5 let) případně příspěvků zaměstnavatele.

Předpokladem pro vstup do investičního životního pojištění je finanční gramotnost klienta a základní zkušenost v oblasti investování. Klient si před vstupem do investičního životního pojištění musí být vědom, že investice do podkladových aktiv v rámci investičního životního pojištění v sobě obsahuje riziko kolísání aktuální hodnoty investice (investiční složky) a že předčasné ukončení smlouvy není pro něj výhodné.

Pojistnou smlouvu může jako pojistník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let, je plně svéprávná a disponuje vlastním příjmem či finanční rezervou (Zaměstnanec, podnikatel, student - omezené pojistné částky, nezaměstnaný - omezené pojistné částky, důchodce - omezená rizika).



Negativní definice cílového trhu

Produkt není vhodný pro osoby nezaměstnané, studenty či důchodce bez zaměstnání, kteří nemají svůj příjem či úspory, a dále pro osoby finančně negramotné, bez potřebných znalostí a zkušeností s finančními produkty.

Rizikové produkty životního pojištění (NA PŘÁNÍ – riziková varianta) – 4LN

Pozitivní definice cílového trhu

Cílový trh rizikové varianty produktu životního pojištění jsou osoby s potřebou zajištění pojistné ochrany pro případ výpadku příjmu z důvodu úrazu nebo nemoci. Tedy sjednání pojistné ochrany pro případ smrti, s případnými volitelnými připojištěními, bez možnosti investování či tvorby vlastní finanční rezervy.

Pojistnou smlouvu může jako pojistník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let, je plně svéprávná a disponuje vlastním příjmem či finanční rezervou (Zaměstnanec, podnikatel, student - omezené pojistné částky, nezaměstnaný - omezené pojistné částky, důchodce - omezená rizika).

Negativní definice cílového trhu

Produkt není vhodný pro osoby nezaměstnané, studenty či důchodce bez zaměstnání, kteří nemají svůj příjem či úspory, a dále pro osoby, které se chtějí zajistit pro případ výpadku příjmu z důvodu odchodu do starobního důchodu, případně mající obecný zájem o pojištění pro případ dožití. Vzhledem k tomu, že tato varianta životního pojištění není daňově uznatelná a není na ni ani možné poskytovat příspěvek zaměstnavatele, není produkt vhodný pro klienty, kteří chtějí využívat příspěvek zaměstnavatele či daňové výhody.

Skupinové životní pojištění – 3UX

Pozitivní definice cílového trhu

Cílový trh skupinového životního pojištění je entita, jejíž potřebou je zajištění pojistné ochrany pro případ 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 definice cílového trhu

Klienti, kteří nejsou odpovědní zástupci pojistníka (firem/spolků).

Jednorázově placené kapitálové životní pojištění RENTA PROFIT – 18DR

Pozitivní definice cílového trhu

Produkt je vhodný pro klienty, kteří mají vlastní úspory a chtějí je investovat na období 3-10 let do nízkorizikové investice. Produkt je vhodný dále pro klienty, kteří chtějí čerpat daňové úlevy.

Produkt není vhodný k zajištění rizik.

Negativní definice cílového trhu

Klienti se základní uživatelskou znalostí využívání finančních nástrojů nebo bankovních služeb. Klienti nemusí mít zkušenosti s investováním (jednoduchý produkt s technickou úrokovou mírou).



V Praze dne 27. 4. 2020

Ing. Eva Poláchová, v.r.
ředitelka Úseku provozní podpory obchodu

Ing. Zuzana Čambalová, v.r.
Odbor metodické a informační podpory
obchodu

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.