

DOTAZNÍK - POSÚDENIE VHODNOSTI A PRIMERANOSTI

k poistnej zmluve (predbežné číslo)

Tento dotazník slúži finančnému agentovi (zamestnancovi poisťovne) k tomu, aby poznal Vaše skúsenosti a znalosti v investičnej oblasti, Vašu finančnú situáciu, investičné ciele, schopnosť znášať straty a odolnosť voči riziku, a tak Vám mohol poskytnúť svoje služby kvalifikovane a vo Vašom najlepšom záujme. Na základe Vašich odpovedí v tomto dotazníku navrhne pre Vás vhodný investičný produkt založený na poistení (ďalej len „produkt“). Ku každej otázke zvolte vždy iba jednu odpoveď.

ČASŤ A - POSÚDENIE VHODNOSTI

- 1. Máte vzdelanie alebo pracovné skúsenosti v oblasti finančných trhov alebo investovania?**
 - Nie, nikdy som neštudoval ani nepracoval v tejto oblasti
 - Čiastočne, pracujem alebo v minulosti som viac ako rok pracoval vo finančnom sektore resp. študoval som ekonomickú školu
 - Áno, pracujem alebo v minulosti som viac ako rok pracoval v oblasti finančných trhov a mám vysokoškolské vzdelanie so zameraním aj na finančné trhy
- 2. Aké sú Vaše znalosti a skúsenosti v oblasti finančných trhov a investovania?**
 - Nepoznám finančné trhy, ich terminológiu a spôsob fungovania a nemám žiadne skúsenosti s investovaním
 - Poznám finančné trhy, finančné nástroje a riziká investovania do nich
 - rozumiem základným finančným pojmom, napr. úroková sadzba, inflácia, menový kurz
- 3. S akým najzložitejším produktom máte osobnú skúsenosť (odpovede sú zoradené od najjednoduchšieho produktu po najzložitejší)?**
 - Depozitné produkty – napr. sporiaci účet, termínovaný vklad, stavebné sporenie
 - Starobné / doplnkové dôchodkové sporenie, životné poistenie, podielové fondy
 - Investície na trhu cenných papierov – napr. priamy nákup akcií
- 4. Aký je vzťah medzi potenciálnym výnosom investície a rizikom?**
 - Riziko investície s potenciálnym výnosom vôbec nesúvisí, investícia môže niesť vysoký výnos pri nulovom riziku
 - Vyšší možný výnos je spojený s vyšším rizikom, nižšie riziko naopak znamená nižší potenciál výnosu
 - Neviem
- 5. Aký je hlavný (prevažujúci) zdroj Vašich príjmov?**
 - Štátne (sociálne) dávky, dôchodok
 - Príjem zo závislej činnosti (zamestnanie)
 - Nemám pravidelné príjmy
 - Príjmy z podnikania
 - Príjmy z kapitálu (dividendy, podiely na zisku a pod.), príjmy z prenájmu nehnuteľnosti
- 6. Ktoré z nasledujúcich tvrdení najlepšie vystihuje Vašu finančnú situáciu?**
 - Mám problém pokryť bežné mesačné výdavky
 - Nemám žiadne úspory a mesačne mi nezostanú žiadne finančné prostriedky na investovanie
 - Mám úspory, ktoré môžem investovať resp. mesačne mi zostanú voľné finančné prostriedky, ktoré môžem investovať
- 7. V prípade, že ku koncu držania investície by hodnota investície bola nižšia ako výška investovaných prostriedkov, Vašu finančnú situáciu by to ovplyvnilo:**
 - výrazne
 - čiastočne
 - vôbec neovplyvnilo

8. Vaše finančné prostriedky dostupné na investovanie plánujete držať ako investíciu:

- do 10 rokov
- 10 a viac rokov

9. Od plánovanej investície očakávate, že bude poskytovať dopredu vyhlasované zhodnotenie:

- áno
- nie

10. Na Vašu investíciu chcete použiť:

- jednorazovú platbu
- pravidelné platby

SÚČET BODOV PRE OTÁZKY 1 – 7 (ČASŤ A):

VYHODNOTENIE VHODNOSTI PONÚKANÉHO PRODUKTU:

VHODNÝ PRODUKT

- investičné životné poistenie (bežne platené)
- investičné životné poistenie (jednorazovo platené)
- kapitálové životné poistenie
- vkladové životné poistenie

NEVHODNÝ PRODUKT

ČASŤ B – POSÚDENIE INVESTIČNÉHO PROFILU

1. Prečo ste sa rozhodli investovať svoje prostriedky?

- najbezpečnejšie uloženie hotovosti
- vytvorenie určitej finančnej rezervy
- možnosť získania atraktívneho výnosu aj za cenu vysokého rizika

2. Čo pri terajšom rozhodnutí investovať uprednostňujete?

- nízke alebo žiadne riziko, ktoré bude mať na hodnotu mojej investície nízky alebo žiadny dopad
- zhodnotenie s príležitosťou na vyšší rast hodnoty mojej investície s vedomím, že hodnota mojej investície môže v čase kolísať
- investíciu, ktorá môže priniesť vysoký rast hodnoty mojej investície s vedomím, že existuje vysoké riziko možného výrazného kolísania hodnoty mojej investície v čase

3. Ako by ste reagovali na pokles Vašej investície v priebehu trvania poistenia napr. o 10 % ?

- vybral/a by som všetky finančné prostriedky
- hneď by som zmenil/a investičnú stratégiu
- čakal/a by som určitý čas, či sa situácia nezmení a potom zmenil/a inv. stratégiu
- investičnú stratégiu by som nezmenil/a
- investoval/a by som výhodne za nižšie ceny ďalšie finančné prostriedky

4. Najviac mi vyhovuje typ investície:

- bez rizika – minimálny zisk
- nízke riziko – nízky zisk
- vyššie riziko – vyšší zisk
- vysoké riziko – vysoký zisk

5. Aké sú Vaše ciele pri investovaní?

- dočasne investovať finančné prostriedky pred rozhodnutím o ich ďalšom použití
- krátkodobé ciele (napr. kúpa auta)
- lepšie zhodnotiť prostriedky v porovnaní napríklad s termínovaným vkladom
- dlhodobé ciele (napr. zabezpečenie dôchodku)

SÚČET BODOV PRE OTÁZKY 1 – 5 (ČASŤ B):

VYHODNOTENIE INVESTIČNÉHO PROFILU KLIENTA:

5 – 7 BODOV

KONZERVATÍVNY TYP

8 – 12 BODOV

VYVÁŽENÝ TYP

13 – 15 BODOV

RASTOVÝ TYP

Konzervatívny typ klienta uprednostňuje typ investovania, ktorý sa vyznačuje nízkou úrovňou rizika a výnosov. Tento klient očakáva pravidelnú a stabilnú úroveň výnosov. Jeho želaním je dosiahnuť bezpečný, rovnomerný a dlhodobý výnos. Vyhovujú mu fondy peňažného trhu, prípadne dlhopisové fondy, ktoré majú nízke riziko. Investície s vyšším rizikom je ochotný akceptovať len v malom podiele svojich investícií. Podiel akciovej zložky v investovaní nemá byť u takéhoto klienta viac ako 25 %.

Vyvážený typ klienta pri investovaní uprednostňuje „zlatú strednú cestu“ a jeho investície smerujú najmä do kombinácie akciových a dlhopisových fondov alebo do zmiešaných fondov. Časť peňazí investuje tak, aby mu prinášali pravidelný a dlhodobý výnos, a časť si ukladá do rizikovejších aktív. Je si vedomý možného kolísania hodnoty investície v čase. Podiel akciovej zložky v investovaní nemá byť u takéhoto klienta viac ako 50 %.

Rastový typ klienta očakáva vyšší výnos, je preto ochotný investovať svoje peniaze aj v dlhodobom horizonte a zároveň akceptovať aj vyššie riziko. Je rozvážny a nepodlieha neuváženému a predčasnému predaju svojich aktív v prípade, že hodnota jeho investície krátkodobo výrazne poklesne. Vhodným typom fondu pre takéhoto investora je aj zmiešaný fond, ale jeho pozornosť by mal upútať predovšetkým fond akciový. Podiel akciovej zložky v investovaní môže byť u takéhoto klienta až 100 %.

ČASŤ C - VYHLÁSENIA KLIENTA

klient vyplnil dotazník a je mu ponúknutý vhodný produkt

Klient zaškrtnutím vyššie uvedenej možnosti a podpisom tohto dotazníku vyhlasuje, že vyššie uvedené odpovede (údaje) sú aktuálne, presné a úplné. V prípade, že ide o produkt investičného životného poistenia a klient požaduje inú investičnú stratégiu než je mu odporúčaná na základe jeho investičného profilu, svojím podpisom potvrdzuje, že bol na túto skutočnosť a jej dôsledky upozornený a je si vedomý rizík, ktoré sú s tým spojené.

klient vyplnil dotazník a požaduje nevhodný produkt

Klient zaškrtnutím vyššie uvedenej možnosti a podpisom tohto dotazníku vyhlasuje, že vyššie uvedené odpovede (údaje) sú aktuálne, presné a úplné, ale napriek tomu, že produkt je po posúdení vhodnosti na základe tohto dotazníka pre klienta nevhodný, výslovne požaduje nevhodný produkt a je si vedomý rizík, ktoré sú s tým spojené. V prípade, že ide o produkt investičného životného poistenia a klient požaduje inú investičnú stratégiu než je mu odporúčaná na základe jeho investičného profilu, svojím podpisom potvrdzuje, že bol na túto skutočnosť a jej dôsledky upozornený a je si vedomý rizík, ktoré sú s tým spojené.

klient odmietol vyplniť dotazník a požaduje produkt

Klient zaškrtnutím vyššie uvedenej možnosti a podpisom tohto dotazníku vyhlasuje, že napriek tomu, že vyplnenie dotazníka odmietol alebo nevyplnil všetky požadované údaje, výslovne požaduje produkt, trvá na uzavretí poisťovnej zmluvy, je si vedomý skutočnosti, že mu nebude možné zo strany finančného agenta (zamestnanca poisťovne) pred uzavretím poisťovnej zmluvy a ani po jej uzavretí poskytnúť odbornú pomoc, informácie a odporúčania, ktoré sú pre neho vhodné s ohľadom na informácie zisťované dotazníkom a zároveň si je vedomý rizík, ktoré sú s tým spojené.

.....
Dátum

.....
Podpis klienta

.....
Podpis finančného agenta
(odtlačok pečiatky)