



Cílové trhy v pojištění osob

Shrnutí: Touto metodickou informací 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.

Životní pojištění FLEXI a Rizikové životní pojištění FLEXI

Pozitivní vymezení cílového trhu

Produkt je vhodný pro klienty, kteří potřebují 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.

Produkt v investiční variantě (Životní pojištění FLEXI) je dále vhodný pro klienty pojistníky, kteří chtějí čerpat daňové úlevy a vytvářet finanční rezervu na stáří (včetně možnosti sjednat příspěvek zaměstnavatele) a/nebo chtějí spolu s pojištěním investovat. Součástí cílového trhu jsou také klienti, kteří chtějí 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 ty klienty, kteří chtějí mít alespoň nějakou část pojistného investovanou v souladu s taxonomií EU. Podle svých preferencí může klient investovat i do dvou tzv. nezelených fondů 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 spadají jak klienti s ESG (z anglického „Environmental, Social and Governance“) preferencemi, tak klienti bez nich.



Klienti pojištníci se základní uživatelskou znalostí využívání finančních nástrojů nebo bankovních služeb. Klienti nemusí mít zkušenosti s investováním (možnost sjednání fondu s garantovaným zhodnocením).

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.

Navíc pro Životní pojištění FLEXI – pro koho je produkt vhodný:

- pojistnou smlouvu může jako pojištník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let a je plně svéprávná; maximální věk pojištníka 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: zaměstnanec, podnikatel, student, nezaměstnaný, důchodce
- 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 (šetrně k životnímu prostředí, férovým společenským a pracovním vztahům)
- znalosti v investování: klienti se znalostí využívání finančních nástrojů nebo bankovních služeb; klienti nemusí mít zkušenosti s investováním (možnost sjednání fondu s garantovaným zhodnocením)

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 je tmavě zelený a dva světle zelené
- zohledňují hlavní nepříznivé dopady na společnost a životní prostředí (na environmentální, sociální a zaměstnanecké záležitosti, dodržování lidských práv a boj proti korupci a úplatkářství)? ano

Negativní vymezení cílového trhu

Klienti pojištníci, kteří nemají vlastní příjem ani úspory nebo jsou nespovědní či mladší 18 let. Pro Životní pojištění FLEXI též klienti bez základní znalosti bankovních služeb či finančních nástrojů.

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

**Např.:**

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

Dále v rámci negativního vymezení cílového trhu není vhodné

- pojištění invalidity od 1. resp. 2. stupně pro klienty v invalidním nebo starobním důchodu
- pojištění pracovní neschopnosti – osoby bez pracovního poměru nebo samostatné výdělečné činnosti, případně pracující pouze na DPP
- pojištění pracovní neschopnosti pro vrcholové a profesionální 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 ve zřetel

Pojištění soběstačnosti FLEXI**Pozitivní vymezení cílového trhu**

Pojištění je vhodné pro klienty:

- s potřebou pro případ snížené soběstačnosti minimálně II. stupně zajistit dlouhodobě a/nebo doživotně sebe nebo blízkou osobu, u níž mají pojistný zájem
- pojištěné osoby 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 klienty:

- kteří hledají možnost zhodnotit své finanční prostředky prostřednictvím investování
- u kterých 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

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

Kapitálové pojištění pro případ dožití RENTA PROFIT

Pozitivní vymezení cílového trhu

Produkt je vhodný pro klienty, kteří mají vlastní úspory a chtějí je investovat na období 3–10 let do nízké rizikové investice. Produkt je vhodný dále i pro klienty, kteří chtějí 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 klienty, kteří nemají ani základní uživatelskou znalost využívání finančních nástrojů nebo bankovních služeb. Klienti 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

Pozitivní vymezení cílového trhu

Cílovým klientem jsou příslušníci Policie ČR a Armády ČR, kteří 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 zájemcům z řad fyzických osob (zaměstnanci, OSVČ), kteří chtějí být pojištěni 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 zájemcům z řad fyzických osob (se zdrojem příjmů ze zaměstnání, živnosti, či podnikání a další), kteří chtějí být pojištěni pro případ nenadálých životních událostí, se kterými může souviset ztráta jejich 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 zájemcům z řad fyzických osob (se zdrojem příjmů ze zaměstnání, živnosti, či podnikání a další), kteří chtějí být pojištěni pro případ nenadálých životních událostí, se kterými může souviset ztráta jejich 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 zájemcům z řad podnikajících fyzických osob (se zdrojem příjmů z podnikání – živnost a další), kteří chtějí být pojištěni pro případ nenadálých životních událostí, se kterými může souviset ztráta jejich 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.

Váše 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.