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. Pozitivním vymezením cílového trhu se rozumí popis skupiny zákazníků sdílejících společné charakteristiky, který má umožnit přizpůsobit znaky produktu potřebám, charakteristice a cílům takové skupiny zákazníků. Negativní cílový trh naopak určuje skupiny zákazníků sdílejících společné charakteristiky, pro které produkt není určen.

1. Rizikové životní pojištění FLEXI

Rizikové životní pojištění FLEXI je komplexní individuální pojištění pro případ nemoci a úrazu. V jedné smlouvě se může pojistit až 8 osob.

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 a náklady.

1.I Pojištění pro případ smrti

Obchodní názvy rizik:
Pojištění pro případ smrti
Zproštění od placení pojistného v případě smrti
Smrt následkem úrazu
Smrt následkem úrazu při dopravní nehodě

Pozitivní vymezení cílového trhu

- produkt je vhodný pro klienta-pojistníka, 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
- pojistnou smlouvu může jako pojistník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let, je plně svéprávná a má vlastní příjem nebo úspory; maximální věk pojistníka je 95 let
- pracovní status klienta: zaměstnanec, podnikatel, student, nezaměstnaný, důchodce – s výjimkami uvedenými v negativním cílovém trhu
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 0–89 let

- klient s potřebou zajistit své blízké v případě, že dojde k jeho úmrtí
- nevyžadujeme specifickou úroveň znalostí

Navíc pro zproštění od placení pojistného v případě smrti

- klient-pojištěný ve věku 18–69 let
- pojištěný musí být shodný s pojistníkem

Negativní vymezení cílového trhu

- 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

1.II Invalidita nebo snížená soběstačnost

Obchodní názvy rizik:
Invalidita nebo snížená soběstačnost následkem nemoci nebo úrazu
Invalidita nebo snížená soběstačnost pouze následkem úrazu
Invalidita třetího stupně nebo snížená soběstačnost následkem úrazu při dopravní nehodě

Pozitivní vymezení cílového trhu

- produkt je vhodný pro klienta-pojistníka, 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
- pojistnou smlouvu může jako pojistník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let, je plně svéprávná a má vlastní příjem nebo úspory; maximální věk pojistníka je 95 let
- pracovní status klienta: zaměstnanec, podnikatel, student, nezaměstnaný, důchodce – s výjimkami uvedenými v negativním cílovém trhu
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 0–69 let pro III. stupeň invalidity
- klient ve věku 15–69 let pro I. a II. stupeň invalidity
- klient s potřebou zajistit se pro případ dlouhodobých zdravotních potíží
- nevyžadujeme specifickou úroveň znalostí

Navíc pro invaliditu třetího stupně nebo sníženou soběstačnost následkem úrazu při dopravní nehodě

Pozitivní vymezení cílového trhu

- klient-pojištěný ve věku 0–89 let
- klient s potřebou zajistit se pro případ úrazu při dopravní nehodě

Negativní vymezení cílového trhu

- 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
- starobní důchodce pro I. a II. stupeň invalidity
- invalidní důchodce II. a III. stupně pro všechny stupně invalidity
- invalidní důchodce I. stupně pro I. a II. stupeň invalidity

1.III Vážná onemocnění

Obchodní názvy rizik:
Vážná onemocnění – základní varianta
Vážná onemocnění – kompletní varianta
Vážná onemocnění – PRO NI
Vážná onemocnění – PRO NĚJ
Trvalé následky nemoci

Pozitivní vymezení cílového trhu

- produkt je vhodný pro klienta-pojistníka, 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
- pojistnou smlouvu může jako pojistník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let, je plně svéprávná a má vlastní příjem nebo úspory; maximální věk pojistníka je 95 let
- pracovní status klienta: zaměstnanec, podnikatel, student, nezaměstnaný, důchodce – s výjimkami uvedenými v negativním cílovém trhu
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 0–69 let
- klient ve věku 15–69 let pro varianty PRO NI a PRO NĚJ
- klient s potřebou zajistit se pro případ vážných zdravotních potíží
- nevyžadujeme specifickou úroveň znalostí

Negativní vymezení cílového trhu

- 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
- varianta PRO NĚJ není vhodná pro ženy
- varianta PRO NI není vhodná pro muže

1.IV Pracovní neschopnost

Obchodní názvy rizik:
Pracovní neschopnost následkem úrazu nebo nemoci
Pracovní neschopnost následkem úrazu při dopravní nehodě

Pozitivní vymezení cílového trhu

- produkt je vhodný pro klienta-pojistníka, 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
- pojistnou smlouvu může jako pojistník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let, je plně svéprávná a má vlastní příjem nebo úspory; maximální věk pojistníka je 95 let
- pracovní status klienta: zaměstnanec, podnikatel, student, nezaměstnaný, důchodce – s výjimkami uvedenými v negativním cílovém trhu
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 15–74 let
- klient s potřebou zajistit se pro případ krátkodobých zdravotních potíží

- klient, který pobírá příjmy z pracovněprávního, služebního nebo členského poměru (s výjimkou dohody o provedení práce), a zároveň se účastní na nemocenském pojištění (zaměstnanec nebo člen orgánu obchodní společnosti) nebo osoba samostatně výdělečně činná (OSVČ) se zdanitelnými příjmy, která nepřerušila nebo neukončila výdělečnou činnost
- pojištění pracovní neschopnosti pro 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
- nevyžadujeme specifickou úroveň znalostí

Negativní vymezení cílového trhu

- 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

1.V Pobyt v nemocnici (hospitalizace)

Obchodní názvy rizik:
Pobyt v nemocnici (hospitalizace) následkem úrazu nebo nemoci
Pobyt v nemocnici (hospitalizace) pouze následkem úrazu
Pobyt v nemocnici (hospitalizace) následkem úrazu při dopravní nehodě

Pozitivní vymezení cílového trhu

- produkt je vhodný pro klienta-pojistníka, 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
- pojistnou smlouvu může jako pojistník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let, je plně svéprávná a má vlastní příjem nebo úspory; maximální věk pojistníka je 95 let
- pracovní status klienta: zaměstnanec, podnikatel, student, nezaměstnaný, důchodce – s výjimkami uvedenými v negativním cílovém trhu
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 0–89 let
- klient s potřebou zajistit se pro případ zdravotních potíží vyžadujících hospitalizaci
- klient s potřebou zajistit se pro případ úrazu při dopravní nehodě
- Nevyžadujeme specifickou úroveň znalostí.

Negativní vymezení cílového trhu

- 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

1.VI Ošetřování

Obchodní názvy rizik:
Ošetřování z důvodu úrazu nebo nemoci

Pozitivní vymezení cílového trhu

- produkt je vhodný pro klienta-pojistníka, 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
- pojistnou smlouvu může jako pojistník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let, je plně svéprávná a má vlastní příjem nebo úspory; maximální věk pojistníka je 95 let
- pracovní status klienta: zaměstnanec, podnikatel, student, nezaměstnaný, důchodce – s výjimkami uvedenými v negativním cílovém trhu
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 2–69 let
- klient s potřebou zajistit se pro případ zdravotních potíží vyžadujících ošetřování jinou osobou
- nevyžadujeme specifickou úroveň znalostí

Negativní vymezení cílového trhu

- 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

1.VII Úraz

Obchodní názvy rizik:
Tělesné poškození způsobené úrazem – procentní plnění
Tělesné poškození způsobené úrazem – denní odškodné
Tělesné poškození způsobené úrazem při dopravní nehodě – procentní plnění
Tělesné poškození způsobené úrazem při dopravní nehodě – denní odškodné

Pozitivní vymezení cílového trhu

- produkt je vhodný pro klienta-pojistníka, 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
- pojistnou smlouvu může jako pojistník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let, je plně svéprávná a má vlastní příjem nebo úspory; maximální věk pojistníka je 95 let
- pracovní status klienta: zaměstnanec, podnikatel, student, nezaměstnaný, důchodce – s výjimkami uvedenými v negativním cílovém trhu
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 0–89 let
- klient s potřebou zajistit sebe a své blízké pro případ krátkodobých zdravotních potíží z důvodu úrazu, resp. úrazu při dopravní nehodě
- nevyžadujeme specifickou úroveň znalostí

Negativní vymezení cílového trhu

- 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

1.VIII Trvalé následky úrazu

Obchodní názvy rizik:
Trvalé následky úrazu
Trvalé následky úrazu při dopravní nehodě

Pozitivní vymezení cílového trhu

- produkt je vhodný pro klienta-pojistníka, 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
- pojistnou smlouvu může jako pojistník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let, je plně svéprávná a má vlastní příjem nebo úspory; maximální věk pojistníka je 95 let
- pracovní status klienta: zaměstnanec, podnikatel, student, nezaměstnaný, důchodce – s výjimkami uvedenými v negativním cílovém trhu
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 0–89 let
- klient s potřebou zajistit sebe a své blízké pro případ dlouhodobých zdravotních potíží z důvodu úrazu, resp. úrazu při dopravní nehodě
- nevyžadujeme specifickou úroveň znalostí

Negativní vymezení cílového trhu

- 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

1.IX Pojištění úvěru

Obchodní názvy rizik:
Pojištění pro případ smrti
Invalidita nebo snížená soběstačnost následkem úrazu nebo nemoci
Vážná onemocnění
Pracovní neschopnost následkem úrazu nebo nemoci

Pozitivní vymezení cílového trhu

- produkt je vhodný pro klienta-pojistníka, 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
- pojistnou smlouvu může jako pojistník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let, je plně svéprávná a má vlastní příjem nebo úspory; maximální věk pojistníka je 95 let
- pracovní status klienta: zaměstnanec, podnikatel, student, nezaměstnaný, důchodce – s výjimkami uvedenými v negativním cílovém trhu
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 18–89 let
- klient s potřebou zajistit se pro případ dlouhodobých, případně krátkodobých zdravotních potíží
- klient s úvěrem nebo hypotékou
- nevyžadujeme specifickou úroveň znalostí

Negativní vymezení cílového trhu

- 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

1.X Asistence k životnímu pojištění

Obchodní názvy rizik:
Zdravotní a sociální infolinka MAJÁK
Konzultační a asistenční služby MAJÁK+

Pozitivní vymezení cílového trhu

- produkt je vhodný pro klienta-pojistníka, 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
- pojistnou smlouvu může jako pojistník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let, je plně svéprávná a má vlastní příjem nebo úspory; maximální věk pojistníka je 95 let
- pracovní status klienta: zaměstnanec, podnikatel, student, nezaměstnaný, důchodce – s výjimkami uvedenými v negativním cílovém trhu
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 0–89 let
- klient s možnou potřebou konzultací ve zdravotní či sociální oblasti
- klient s možnou potřebou konzultací v právní a IT oblasti, konzultací a podpoře při psychických obtížích, asistence v případě nouzové situace v domácnosti nebo při údržbě domácnosti
- nevyžadujeme specifickou úroveň znalostí

Negativní vymezení cílového trhu

- 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

2. Životní pojištění FLEXI

Životní pojištění FLEXI je komplexní individuální pojištění pro případ nemoci a úrazu. V jedné smlouvě se může pojistit až 8 osob. Navíc je možné investovat do fondů a vytvářet tak rezervu.

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.

2.I Pojištění pro případ smrti

Obchodní názvy rizik:
Pojištění pro případ smrti
Zproštění od placení pojistného v případě smrti
Smrt následkem úrazu

Smrt následkem úrazu při dopravní nehodě

Pozitivní vymezení cílového trhu

- produkt je vhodný pro klienta-pojistníka, 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
- pojistnou smlouvu může jako pojistník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let, je plně svéprávná a má vlastní příjem nebo úspory; maximální věk pojistníka je 95 let
- pracovní status klienta: zaměstnanec, podnikatel, student, nezaměstnaný, důchodce – s výjimkami uvedenými v negativním cílovém trhu
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 0–89 let
- klient s potřebou zajistit své blízké v případě, že dojde k jeho úmrtí
- nevyžadujeme specifickou úroveň znalostí

Navíc pro zproštění od placení pojistného v případě smrti

- klient-pojištěný ve věku 18–69 let
- pojištěný musí být shodný s pojistníkem

Negativní vymezení cílového trhu

- 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

2.II Invalidita nebo snížená soběstačnost

Obchodní názvy rizik:
Invalidita nebo snížená soběstačnost následkem nemoci nebo úrazu
Invalidita nebo snížená soběstačnost pouze následkem úrazu
Invalidita třetího stupně nebo snížená soběstačnost následkem úrazu při dopravní nehodě

Pozitivní vymezení cílového trhu

- produkt je vhodný pro klienta-pojistníka, 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
- pojistnou smlouvu může jako pojistník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let, je plně svéprávná a má vlastní příjem nebo úspory; maximální věk pojistníka je 95 let
- pracovní status klienta: zaměstnanec, podnikatel, student, nezaměstnaný, důchodce – s výjimkami uvedenými v negativním cílovém trhu
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 0–69 let pro III. stupeň invalidity
- klient ve věku 15–69 let pro I. a II. stupeň invalidity
- klient s potřebou zajistit se pro případ dlouhodobých zdravotních potíží
- nevyžadujeme specifickou úroveň znalostí

Navíc pro invaliditu třetího stupně nebo sníženou soběstačnost následkem úrazu při dopravní nehodě

Pozitivní vymezení cílového trhu

- klient-pojištěný ve věku 0–89 let
- klient s potřebou zajistit se pro případ úrazu při dopravní nehodě

Negativní vymezení cílového trhu

- 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
- starobní důchodce pro I. a II. stupeň invalidity
- invalidní důchodce II. a III. stupně pro všechny stupně invalidity
- invalidní důchodce I. stupně pro I. a II. stupeň invalidity

2.III Vážná onemocnění

Obchodní názvy rizik:

Vážná onemocnění – základní varianta
Vážná onemocnění – kompletní varianta
Vážná onemocnění – PRO NI
Vážná onemocnění – PRO NĚJ
Trvalé následky nemoci

Pozitivní vymezení cílového trhu

- produkt je vhodný pro klienta-pojistníka, 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
- pojistnou smlouvu může jako pojistník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let, je plně svéprávná a má vlastní příjem nebo úspory; maximální věk pojistníka je 95 let
- pracovní status klienta: zaměstnanec, podnikatel, student, nezaměstnaný, důchodce – s výjimkami uvedenými v negativním cílovém trhu
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 0–69 let
- klient ve věku 15–69 let pro varianty PRO NI a PRO NĚJ
- klient s potřebou zajistit se pro případ vážných zdravotních potíží
- nevyžadujeme specifickou úroveň znalostí

Negativní vymezení cílového trhu

- 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
- varianta PRO NĚJ není vhodná pro ženy
- varianta PRO NI není vhodná pro muže

2.IV Pracovní neschopnost

Obchodní názvy rizik:

Pracovní neschopnost následkem úrazu nebo nemoci

Pracovní neschopnost následkem úrazu při dopravní nehodě

Pozitivní vymezení cílového trhu

- produkt je vhodný pro klienta-pojistníka, 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
- pojistnou smlouvu může jako pojistník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let, je plně svéprávná a má vlastní příjem nebo úspory; maximální věk pojistníka je 95 let
- pracovní status klienta: zaměstnanec, podnikatel, student, nezaměstnaný, důchodce – s výjimkami uvedenými v negativním cílovém trhu
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 15–74 let
- klient s potřebou zajistit se pro případ krátkodobých zdravotních potíží
- klient, který pobírá příjmy z pracovněprávního, služebního nebo členského poměru (s výjimkou dohody o provedení práce), a zároveň se účastní na nemocenském pojištění (zaměstnanec nebo člen orgánu obchodní společnosti) nebo osoba samostatně výdělečně činná (OSVČ) se zdanitelnými příjmy, která nepřerušila nebo neukončila výdělečnou činnost
- pojištění pracovní neschopnosti pro 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
- nevyžadujeme specifickou úroveň znalostí

Negativní vymezení cílového trhu

- 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

2.V Pobyt v nemocnici (hospitalizace)

Obchodní názvy rizik:

Pobyt v nemocnici (hospitalizace) následkem úrazu nebo nemoci
Pobyt v nemocnici (hospitalizace) pouze následkem úrazu
Pobyt v nemocnici (hospitalizace) následkem úrazu při dopravní nehodě

Pozitivní vymezení cílového trhu

- produkt je vhodný pro klienta-pojistníka, 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
- pojistnou smlouvu může jako pojistník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let, je plně svéprávná a má vlastní příjem nebo úspory; maximální věk pojistníka je 95 let
- pracovní status klienta: zaměstnanec, podnikatel, student, nezaměstnaný, důchodce – s výjimkami uvedenými v negativním cílovém trhu
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 0–89 let

- klient s potřebou zajistit se pro případ zdravotních potíží vyžadujících hospitalizaci
- klient s potřebou zajistit se pro případ úrazu při dopravní nehodě
- nevyžadujeme specifickou úroveň znalostí

Negativní vymezení cílového trhu

- 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

2.VI Ošetřování

Obchodní názvy rizik:

Ošetřování z důvodu úrazu nebo nemoci

Pozitivní vymezení cílového trhu

- produkt je vhodný pro klienta-pojistníka, 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
- pojistnou smlouvu může jako pojistník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let, je plně svéprávná a má vlastní příjem nebo úspory; maximální věk pojistníka je 95 let
- pracovní status klienta: zaměstnanec, podnikatel, student, nezaměstnaný, důchodce – s výjimkami uvedenými v negativním cílovém trhu
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 2–69 let
- klient s potřebou zajistit se pro případ zdravotních potíží vyžadujících ošetřování jinou osobou
- nevyžadujeme specifickou úroveň znalostí

Negativní vymezení cílového trhu

- 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

2.VII Úraz

Obchodní názvy rizik:

Tělesné poškození způsobené úrazem – procentní plnění
Tělesné poškození způsobené úrazem – denní odškodné
Tělesné poškození způsobené úrazem při dopravní nehodě – procentní plnění
Tělesné poškození způsobené úrazem při dopravní nehodě – denní odškodné

Pozitivní vymezení cílového trhu

- produkt je vhodný pro klienta-pojistníka, 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

- pojistnou smlouvu může jako pojistník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let, je plně svéprávná a má vlastní příjem nebo úspory; maximální věk pojistníka je 95 let
- pracovní status klienta: zaměstnanec, podnikatel, student, nezaměstnaný, důchodce – s výjimkami uvedenými v negativním cílovém trhu
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 0–89 let
- klient s potřebou zajistit sebe a své blízké pro případ krátkodobých zdravotních potíží z důvodu úrazu, resp. úrazu při dopravní nehodě
- nevyžadujeme specifickou úroveň znalostí

Negativní vymezení cílového trhu

- 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

2.VIII Trvalé následky úrazu

Obchodní názvy rizik:

Trvalé následky úrazu
Trvalé následky úrazu při dopravní nehodě

Pozitivní vymezení cílového trhu

- produkt je vhodný pro klienta-pojistníka, 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
- pojistnou smlouvu může jako pojistník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let, je plně svéprávná a má vlastní příjem nebo úspory; maximální věk pojistníka je 95 let
- pracovní status klienta: zaměstnanec, podnikatel, student, nezaměstnaný, důchodce – s výjimkami uvedenými v negativním cílovém trhu
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 0–89 let
- klient s potřebou zajistit sebe a své blízké pro případ dlouhodobých zdravotních potíží z důvodu úrazu, resp. úrazu při dopravní nehodě
- nevyžadujeme specifickou úroveň znalostí

Negativní vymezení cílového trhu

- 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

2.IX Pojištění úvěru

Obchodní názvy rizik:

Pojištění pro případ smrti
Invalidita nebo snížená soběstačnost následkem úrazu nebo nemoci
Vážná onemocnění
Pracovní neschopnost následkem úrazu nebo nemoci

Pozitivní vymezení cílového trhu

- produkt je vhodný pro klienta-pojistníka, 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
- pojistnou smlouvu může jako pojistník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let, je plně svéprávná a má vlastní příjem nebo úspory; maximální věk pojistníka je 95 let
- pracovní status klienta: zaměstnanec, podnikatel, student, nezaměstnaný, důchodce – s výjimkami uvedenými v negativním cílovém trhu
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 18–89 let
- klient s potřebou zajistit se pro případ dlouhodobých, případně krátkodobých zdravotních potíží
- klient s úvěrem nebo hypotékou
- nevyžadujeme specifickou úroveň znalostí

Negativní vymezení cílového trhu

- 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

2.X Asistence k životnímu pojištění

Obchodní názvy rizik:

Zdravotní a sociální infolinka MAJÁK
Konzultační a asistenční služby MAJÁK+

Pozitivní vymezení cílového trhu

- produkt je vhodný pro klienta-pojistníka, 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
- pojistnou smlouvu může jako pojistník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let, je plně svéprávná a má vlastní příjem nebo úspory; maximální věk pojistníka je 95 let
- pracovní status klienta: zaměstnanec, podnikatel, student, nezaměstnaný, důchodce – s výjimkami uvedenými v negativním cílovém trhu
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 0–89 let
- klient s možnou potřebou konzultací ve zdravotní či sociální oblasti
- klient s možnou potřebou konzultací v právní a IT oblasti, konzultací a podpoře při psychických obtížích, asistence v případě nouzové situace v domácnosti nebo při údržbě domácnosti
- nevyžadujeme specifickou úroveň znalostí

Negativní vymezení cílového trhu

- 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

2.XI Konzervativní strategie

Pozitivní vymezení cílového trhu

- 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 (vyvážený klient, dynamický klient nebo konzervativní klient) musí mít klient nejen základní teoretickou znalost, ale i praktickou zkušenost s alespoň některými finančními nástroji nebo bankovními službami nebo alespoň pokročilé znalosti adekvátního rozsahu v této oblasti
- klient-pojistník, 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 většinově konzervativními fondy (Erste Responsible Bond nebo Garantovaný fond)
- klient, který má zdroj příjmů z pracovní, podnikatelské nebo jiné činnosti, případně finanční rezervu k úhradě sjednaného pojistného
- klient s cílem vytvářet finanční rezervy
- klient se zájmem o využití daňových úlev včetně možnosti využití příspěvku zaměstnavatele
- klient se zájmem o ESG investování i bez něj (z anglického „Environmental, Social and Governance“, tj. šetrně k životnímu prostředí, férovým společenským a pracovním vztahům) – do cílového trhu spadá jak klient s ESG preferencemi, tak klient bez nich

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

1) investují v souladu s taxonomií?
Některé fondy částečně ano, některé ne.
2) investují podle čl. 8 nebo 9 SFDR?
Jeden fond – Erste WWF Stock Environment – investuje podle čl. 9 SFDR a tři podle čl. 8 SFDR.
3) 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.

Negativní vymezení cílového trhu

- klient, který požaduje sjednání investičního portfolia složeného z akciových fondů ve větším poměru než 90 %
- klient-pojistník bez základní znalosti bankovních služeb či finančních nástrojů nebo klient, který odmítne zodpovědět investiční dotazník
- klienta s výhradní ESG preferencí s požadavky na investici do fondu podle čl. 9 SFDR není produkt vhodný, protože žádný konzervativní fond nesplňuje požadavky na fond dle čl. 9 SFDR

2.XII Vyvážená strategie

Pozitivní vymezení cílového trhu

- 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 (vyvážený klient, dynamický klient nebo konzervativní klient) musí mít klient nejen základní teoretickou znalost, ale i praktickou zkušenost s alespoň některými finančními nástroji nebo bankovními službami nebo alespoň pokročilé znalosti adekvátního rozsahu v této oblasti
- klient-pojistník, který je svou mírou tolerance rizika mezi konzervativním a dynamickým; jeho očekávání o výši výnosů a případném riziku ztrát je ve střední hladině
- klient, který zvolí vyvážený mix fondů akciových (Top Stocks, VIG MegaTrend Akciový Fond, Erste WWF Stock Environment) a fondů konzervativních (Garantovaný fond, Erste Responsible Bond)
- klient, který má zdroj příjmů z pracovní, podnikatelské nebo jiné činnosti, případně finanční rezervu k úhradě sjednaného pojistného
- klient-pojistník s investičním horizontem minimálně 3 roky
- klient s cílem vytvářet finanční rezervy
- klient se zájmem o využití daňových úlev včetně možnosti využití příspěvku zaměstnavatele
- klient se zájmem o ESG investování i bez něj (z anglického „Environmental, Social and Governance“, tj. šetrně k životnímu prostředí, férovým společenským a pracovním vztahům) – do cílového trhu spadá jak klient s ESG preferencemi, tak klient bez nich

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

1) investují v souladu s taxonomií?
Některé fondy částečně ano, některé ne.
2) investují podle čl. 8 nebo 9 SFDR?
Jeden fond – Erste WWF Stock Environment – investuje podle čl. 9 SFDR a tři podle čl. 8 SFDR.
3) 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.

Negativní vymezení cílového trhu

- klient-pojistník bez základní znalosti bankovních služeb či finančních nástrojů nebo klient, který odmítne zodpovědět investiční dotazník

2.XIII Dynamická strategie

Pozitivní vymezení cílového trhu

- 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 (vyvážený klient, dynamický klient nebo konzervativní klient) musí mít klient nejen základní teoretickou znalost, ale i praktickou zkušenost s alespoň některými finančními nástroji nebo bankovními službami nebo alespoň pokročilé znalosti adekvátního rozsahu v této oblasti
- klient-pojistník, který očekává výrazně vysoký výnos investice, vykazuje vysokou míru tolerance rizika a příliš se neobává ztrát v kratším časovém horizontu
- klient, který zvolí strategii tvořenou většinově akciovými fondy (Top Stocks, VIG MegaTrend Akciový Fond, Erste WWF Stock Environment)
- klient, který má zdroj příjmů z pracovní, podnikatelské nebo jiné činnosti, případně finanční rezervu k úhradě sjednaného pojistného
- klient-pojistník s investičním horizontem minimálně 3 roky
- klient s cílem vytvářet finanční rezervy
- klient se zájmem o využití daňových úlev včetně možnosti využití příspěvku zaměstnavatele
- klient se zájmem o ESG investování i bez něj (z anglického „Environmental, Social and Governance“, tj. šetrně k životnímu prostředí, férovým společenským a pracovním vztahům) – do cílového trhu spadá jak klient s ESG preferencemi, tak klient bez nich

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

1) investují v souladu s taxonomií?
Některé fondy částečně ano, některé ne.
2) investují podle čl. 8 nebo 9 SFDR?
Jeden fond – Erste WWF Stock Environment – investuje podle čl. 9 SFDR a tři podle čl. 8 SFDR.
3) 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.

Negativní vymezení cílového trhu

- klient-pojistník bez základní znalosti bankovních služeb či finančních nástrojů nebo klient, který odmítne zodpovědět investiční dotazník
- klient, který požaduje sjednání investičního portfolia složeného z akciových fondů v menším poměru než 10 %

3. Pojištění soběstačnosti FLEXI

Produkt se sjednává jako balíček rizik, resp. služeb a není tedy možné některé části balíčku vynechat a uzavřít si jen jeho část.

Balíček rizik:

Zdravotní a sociální infolinka MAJÁK
Snížená soběstačnost II., III. a IV. stupně
Zproštění od placení pojistného v případě snížené soběstačnosti
Pojištění pro případ smrti při neplnění za sníženou soběstačnost
Pojištění pro případ smrti

Pozitivní vymezení cílového trhu

- produkt je vhodný pro klienta-pojistníka s potřebou pro případ snížené soběstačnosti minimálně II. stupně zajistit dlouhodobě a/nebo doživotně sebe nebo blízkou osobu, u níž má pojistný zájem
- pojistnou smlouvu může jako pojistník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let a je plně svéprávná; maximální věk pojistníka je 80 let
- pojištěná osoba může být ve věku 40–70 let
- pojistník musí mít vlastní dostatečný příjem nebo jiný spolehlivý finanční zdroj k pokrytí nákladů pojištění, a to i v důchodovém věku
- pojistník může mít zájem o daňové zvýhodnění (chybějící zájem o daňové zvýhodnění však není důvodem pro vyloučení cílového trhu)
- pojištěná osoba požaduje plnění formou pravidelné měsíční výplaty (nikoli výplatu jednorázové částky) nebo naturálního plnění ve formě poskytnutí služby

Negativní vymezení cílového trhu

- klient-pojistník, který hledá možnost zhodnotit své finanční prostředky prostřednictvím investování
- pojištěná osoba, u které bylo vydáno rozhodnutí o jakémkoli stupni závislosti nebo invalidity
- pojištěná osoba, u které neodpovídá aktuální věk limitům příslušných pojištění; příslušné věky jsou kontrolovány v rámci sjednávacího nástroje a uvedené v produktových materiálech

4. Skupinové pojištění

Tento produkt je určen pro pojištění skupiny osob pro případ nemoci a úrazu (skupinové rizikové životní a úrazové pojištění).

Jeho srozumitelnost je zajištěna jasným popisem v pojistných podmínkách a v další dokumentaci ke smlouvě.

4.I Pojištění pro případ smrti

Obchodní názvy rizik:

Smrt z jakékoli příčiny
Smrt následkem úrazu
Smrt následkem úrazu při dopravní nehodě

Pozitivní vymezení cílového trhu

- zástupce pojistníka se základní finanční gramotností
- produkt je vhodný pro entitu, jejíž potřebou je zajištění pojistné ochrany pro případ smrti, nemoci nebo úrazu jejich zaměstnanců/členů
- pojistníkem může být právnická osoba (organizovaný ekonomický subjekt, např. zaměstnanci společnosti, členové zájmové organizace, žáci školy)
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 0–64 let
- klient s potřebou zajistit své blízké v případě, že dojde k jeho úmrtí

Negativní vymezení cílového trhu

- zástupce pojistníka bez základní finanční gramotnosti

4.II Invalidita

Obchodní názvy rizik:

Invalidita následkem úrazu nebo nemoci s výplatou pojistné částky
Invalidita následkem úrazu nebo nemoci s výplatou důchodu
Invalidita pouze následkem úrazu s výplatou pojistné částky
Invalidita pouze následkem úrazu s výplatou důchodu
Invalidita pouze následkem úrazu při dopravní nehodě s výplatou pojistné částky
Invalidita pouze následkem úrazu při dopravní nehodě s výplatou důchodu

Pozitivní vymezení cílového trhu

- zástupce pojistníka se základní finanční gramotností
- produkt je vhodný pro entitu, jejíž potřebou je zajištění pojistné ochrany pro případ smrti, nemoci nebo úrazu jejich zaměstnanců/členů
- pojistníkem může být právnická osoba (organizovaný ekonomický subjekt, např. zaměstnanci společnosti, členové zájmové organizace, žáci školy)
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 18–64 let
- klient s potřebou zajištění pro případ dlouhodobých zdravotních potíží, resp. pro případ dlouhodobých zdravotních potíží následkem úrazu při dopravní nehodě

Negativní vymezení cílového trhu

- zástupce pojistníka bez základní finanční gramotnosti
- invalidní důchodce všech stupňů pro všechny stupně invalidity

4.III Vážná onemocnění

Obchodní názvy rizik:

Vážná onemocnění – varianta BASIC
Vážná onemocnění – varianta STANDARD
Vážná onemocnění – varianta EXCLUSIVE

Pozitivní vymezení cílového trhu

- zástupce pojistníka se základní finanční gramotností
- produkt je vhodný pro entitu, jejíž potřebou je zajištění pojistné ochrany pro případ smrti, nemoci nebo úrazu jejich zaměstnanců/členů
- pojistníkem může být právnická osoba (organizovaný ekonomický subjekt, např. zaměstnanci společnosti, členové zájmové organizace, žáci školy)
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 18–64 let
- klient s potřebou zajištění pro případ vážných zdravotních potíží

Negativní vymezení cílového trhu

- zástupce pojistníka bez základní finanční gramotnosti

4.IV Pracovní neschopnost

Obchodní názvy rizik:

Pracovní neschopnost následkem úrazu nebo nemoci
Pracovní neschopnost pouze následkem úrazu

Pozitivní vymezení cílového trhu

- zástupce pojistníka se základní finanční gramotností
- produkt je vhodný pro entitu, jejíž potřebou je zajištění pojistné ochrany pro případ smrti, nemoci nebo úrazu jejich zaměstnanců/členů
- pojistníkem může být právnická osoba (organizovaný ekonomický subjekt, např. zaměstnanci společnosti, členové zájmové organizace, žáci školy)
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 18–64 let
- klient s potřebou zajištění pro případ krátkodobých zdravotních potíží
- klient, který má příjem z pracovněprávního, služebního nebo členského poměru (s výjimkou dohod o pracích konaných mimo pracovní poměr), a zároveň se účastní na nemocenském pojištění (zaměstnanec nebo člen orgánu obchodní společnosti) nebo osoba samostatně výdělečně činná (OSVČ) se zdanitelnými příjmy, která nepřerušila nebo neukončila výdělečnou činnost

Negativní vymezení cílového trhu

- zástupce pojistníka bez základní finanční gramotnosti
- klient v pracovní neschopnosti

4.V Pobyt v nemocnici

Obchodní názvy rizik:

Pobyt v nemocnici následkem úrazu nebo nemoci
Pobyt v nemocnici pouze následkem úrazu
Pobyt v nemocnici následkem úrazu při dopravní nehodě

Pozitivní vymezení cílového trhu

- zástupce pojistníka se základní finanční gramotností
- produkt je vhodný pro entitu, jejíž potřebou je zajištění pojistné ochrany pro případ smrti, nemoci nebo úrazu jejich zaměstnanců/členů
- pojistníkem může být právnická osoba (organizovaný ekonomický subjekt, např. zaměstnanci společnosti, členové zájmové organizace, žáci školy)
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 0–64 let

- klient s potřebou zajistit se pro případ zdravotních potíží následkem úrazu nebo nemoci vyžadujících hospitalizaci, resp. pro případ úrazu při dopravní nehodě

Negativní vymezení cílového trhu

- zástupce pojistníka bez základní finanční gramotnosti

4.VI Úraz

Obchodní názvy rizik:

Tělesné poškození způsobené úrazem – procentní plnění
Tělesné poškození způsobené úrazem – denní odškodné
Tělesné poškození způsobené úrazem při dopravní nehodě – procentní plnění
Tělesné poškození způsobené úrazem při dopravní nehodě – denní odškodné

Pozitivní vymezení cílového trhu

- zástupce pojistníka se základní finanční gramotností
- produkt je vhodný pro entitu, jejíž potřebou je zajištění pojistné ochrany pro případ smrti, nemoci nebo úrazu jejich zaměstnanců/členů
- pojistníkem může být právnická osoba (organizovaný ekonomický subjekt, např. zaměstnanci společnosti, členové zájmové organizace, žáci školy)
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 0–64 let
- klient, který má současně sjednáno pojištění trvalých následků úrazu
- klient s potřebou zajistit sebe a své blízké pro případ krátkodobých zdravotních potíží z důvodu úrazu, resp. úrazu při dopravní nehodě

Negativní vymezení cílového trhu

- zástupce pojistníka bez základní finanční gramotnosti

4.VII Trvalé následky úrazu

Obchodní názvy rizik:

Trvalé následky úrazu
Trvalé následky úrazu při dopravní nehodě

Pozitivní vymezení cílového trhu

- zástupce pojistníka se základní finanční gramotností
- produkt je vhodný pro entitu, jejíž potřebou je zajištění pojistné ochrany pro případ smrti, nemoci nebo úrazu jejich zaměstnanců/členů
- pojistníkem může být právnická osoba (organizovaný ekonomický subjekt, např. zaměstnanci společnosti, členové zájmové organizace, žáci školy)
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 0–64 let
- klient s potřebou zajistit sebe a své blízké pro případ dlouhodobých zdravotních potíží z důvodu úrazu, resp. úrazu při dopravní nehodě

Negativní vymezení cílového trhu

- zástupce pojistníka bez základní finanční gramotnosti

4.VIII Asistence k životnímu pojištění

Obchodní názvy rizik:
Zdravotní a sociální infolinka MAJÁK

Pozitivní vymezení cílového trhu

- zástupce pojistníka se základní finanční gramotností
- produkt je vhodný pro entitu, jejíž potřebou je zajištění pojistné ochrany pro případ smrti, nemoci nebo úrazu jejich zaměstnanců/členů
- pojistníkem může být právnická osoba (organizovaný ekonomický subjekt, např. zaměstnanci společnosti, členové zájmové organizace, žáci školy)
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 0–64 let
- klient s možnou potřebou konzultací ve zdravotní či sociální oblasti

Negativní vymezení cílového trhu

- zástupce pojistníka bez základní finanční gramotnosti

5. Životní pojištění RENTA PROFIT

Tento produkt umožňuje zhodnotit finanční prostředky formou jednorázového pojistného a získat garantovanou částku v případě dožití se konce pojištění.

Jeho 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.

Pozitivní vymezení cílových trhů

- 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)
- pojištěnou osobou může být klient ve věku 0–80 let
- pojistnou smlouvu může jako pojistník uzavřít osoba, která dosáhla věku 18 let, je plně svéprávná a má vlastní příjem nebo úspory; maximální věk pojistníka je 88 let
- produkt je vhodný pro všechny klienty bez nutnosti zkoumání zdravotního stavu

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

1) investují v souladu s taxonomií?
Ne.
2) investují podle čl. 8 nebo 9 SFDR?
Ne.
3) 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.

Negativní vymezení cílových trhů

- produkt není vhodný pro klienty, jejichž cílem je krytí pojistných rizik
- klient-pojistník bez základní znalosti bankovních služeb či finančních nástrojů

6. Pojištění ke spotřebitelským úvěrům – půjčkám České spořitelny, a.s. a k nezajištěným úvěrům Stavební spořitelny České spořitelny, a.s.

Tento produkt je volitelné skupinové rizikové životní pojištění. Pojištění je určeno zájemcům z řad fyzických osob, 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. Pro klienty je k dispozici celkem 6 balíčků a každý z nich má svůj cílový trh.

6.I Soubor pojištění Standard

Obchodní názvy rizik:

Úmrtí/smrt (vč. terminálního stadia onemocnění)
Invalidita 2. nebo 3. stupně
Pracovní neschopnost

Pozitivní vymezení cílového trhu

- pojištěný může být ve věku 18–62 let
- nutný je příjem pojištěného a úvěrová angažovanost ohodnocené bankou pro způsobilost sjednat spotřebitelský úvěr
- s ohledem na jednoduchost produktu nepožadujeme mimořádnou znalost, která by převyšovala schopnosti si sjednat podkladový spotřebitelský úvěr

Negativní vymezení cílového trhu

- pojištěný, který je uznán invalidním (invalidita 1., 2. nebo 3. stupně)
- pojištěný, kterému byl přiznán průkaz TP, ZTP, ZTP/P

6.II Soubor pojištění Plus

Obchodní názvy rizik:

Úmrtí/smrt (vč. terminálního stadia onemocnění)
Invalidita 2. nebo 3. stupně
Pracovní neschopnost
Ztráta zaměstnání nebo zrušení živnosti
Ošetřování člena rodiny

Pozitivní vymezení cílového trhu

- pojištěný může být ve věku 18–62 let
- nutný je příjem pojištěného a úvěrová angažovanost ohodnocené bankou pro způsobilost sjednat spotřebitelský úvěr
- s ohledem na jednoduchost produktu nepožadujeme mimořádnou znalost, která by převyšovala schopnosti si sjednat podkladový spotřebitelský úvěr

Negativní vymezení cílového trhu

- pojištěný, který je uznán invalidním (invalidita 1., 2. nebo 3. stupně)
- pojištěný, kterému byl přiznán průkaz TP, ZTP, ZTP/P

6.III Soubor pojištění INV Standard

Obchodní názvy rizik:

Úmrtí (vč. terminálního stadia onemocnění)

Pozitivní vymezení cílového trhu

- pojištěný může být ve věku 18–62 let
- pojištěný, který je uznán invalidním 1. nebo 2. stupně
- pojištěný, kterému byl přiznán průkaz TP, ZTP, ZTP/P
- nutný je příjem pojištěného a úvěrová angažovanost ohodnocené bankou pro způsobilost sjednat spotřebitelský úvěr
- s ohledem na jednoduchost produktu nepožadujeme mimořádnou znalost, která by převyšovala schopnosti si sjednat podkladový spotřebitelský úvěr

Negativní vymezení cílového trhu

- pojištěný, který byl v posledních 12 měsících hospitalizován v nemocnici z důvodu nemoci
- pojištěný, který má nebo měl v posledních 10 letech onkologické onemocnění (rakovinu)

6.IV Soubor pojištění INV Plus

Obchodní názvy rizik:

Úmrtí (vč. terminálního stadia onemocnění)
Pracovní neschopnost

Pozitivní vymezení cílového trhu

- pojištěný může být ve věku 18–62 let
- pojištěný, který je uznán invalidním 1. nebo 2. stupně
- pojištěný, kterému byl přiznán průkaz TP, ZTP, ZTP/P
- nutný je příjem pojištěného a úvěrová angažovanost ohodnocené bankou pro způsobilost sjednat spotřebitelský úvěr
- s ohledem na jednoduchost produktu nepožadujeme mimořádnou znalost, která by převyšovala schopnosti si sjednat podkladový spotřebitelský úvěr

Negativní vymezení cílového trhu

- pojištěný, který byl v posledních 12 měsících hospitalizován v nemocnici z důvodu nemoci
- pojištěný, který má nebo měl v posledních 10 letech onkologické onemocnění (rakovinu)

6.V Soubor pojištění S Standard

Obchodní názvy rizik:

Úmrtí (vč. terminálního stadia onemocnění)

Pozitivní vymezení cílového trhu

- pojištěný může být ve věku 63–69 let
- nutný je příjem pojištěného a úvěrová angažovanost ohodnocené bankou pro způsobilost sjednat spotřebitelský úvěr

- s ohledem na jednoduchost produktu nepožadujeme mimořádnou znalost, která by převyšovala schopnosti si sjednat podkladový spotřebitelský úvěr

Negativní vymezení cílového trhu

- pojištěný, u které bylo vydáno rozhodnutí o jakémkoli stupni závislosti
- pojištěný, kterému byl přiznán průkaz TP, ZTP, ZTP/P
- pojištěný, který byl v posledních 12 měsících hospitalizován v nemocnici z důvodu nemoci
- pojištěný, který má nebo měl v posledních 10 letech onkologické onemocnění (rakovinu)

6.VI Soubor pojištění S Plus

Obchodní názvy rizik:

Úmrtí (vč. terminálního stadia onemocnění)
Pracovní neschopnost

Pozitivní vymezení cílového trhu

- pojištěný může být ve věku 63–69 let
- nutný je příjem pojištěného a úvěrová angažovanost ohodnocené bankou pro způsobilost sjednat spotřebitelský úvěr
- s ohledem na jednoduchost produktu nepožadujeme mimořádnou znalost, která by převyšovala schopnosti si sjednat podkladový spotřebitelský úvěr

Negativní vymezení cílového trhu

- pojištěný, u které bylo vydáno rozhodnutí o jakémkoli stupni závislosti
- pojištěný, kterému byl přiznán průkaz TP, ZTP, ZTP/P
- pojištěný, který byl v posledních 12 měsících hospitalizován v nemocnici z důvodu nemoci
- pojištěný, který má nebo měl v posledních 10 letech onkologické onemocnění (rakovinu)

7. Pojištění ke spotřebitelským úvěrům na bydlení České spořitelny, a.s.

Tento produkt je volitelné skupinové rizikové životní pojištění. Pojištění je určeno zájemcům z řad fyzických osob (se zdrojem současných nebo budoucích/očekávaných 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.

Pojištění k úvěrům je volitelnou součástí spotřebitelského úvěru na bydlení České spořitelny. Produkt se sjednává vždy jako balíček rizik, resp. soubor pojištění. Pro klienty jsou k dispozici celkem 2 balíčky, které je možné nastavit buď na 100% plnění nebo na 50% plnění. Každý balíček má svůj cílový trh.

7.I Základní soubor pojištění Standard a Standard 50 %

Obchodní názvy rizik:

Úmrtí nebo terminální stadium onemocnění
Invalidita 2. nebo 3. stupně
Pracovní neschopnost

Pozitivní vymezení cílového trhu

- pojištěný může být ve věku 18–60 let
- nutný je příjem pojištěného a úvěrová angažovanost ohodnocené bankou pro způsobilost sjednat spotřebitelský úvěr
- s ohledem na jednoduchost produktu nepožadujeme mimořádnou znalost, která by převyšovala schopnosti si sjednat podkladový spotřebitelský úvěr

Negativní vymezení cílového trhu

- pojištěný, který je uznán invalidním (invalidita 1., 2. nebo 3. stupně)
- pojištěný, kterému byl přiznán průkaz TP, ZTP, ZTP/P
- pojištěný, který je v pracovní neschopnosti

7.II Rozšířený soubor pojištění Plus a Plus 50 %

Obchodní názvy rizik:

Úmrtí nebo terminální stadium onemocnění
Invalidita 2. nebo 3. stupně
Pracovní neschopnost
Ztráta zaměstnání nebo zrušení živnosti
Ošetřování člena rodiny

Pozitivní vymezení cílového trhu

- pojištěný může být ve věku 18–60 let
- nutný je příjem pojištěného a úvěrová angažovanost ohodnocené bankou pro způsobilost sjednat spotřebitelský úvěr
- s ohledem na jednoduchost produktu nepožadujeme mimořádnou znalost, která by převyšovala schopnosti si sjednat podkladový spotřebitelský úvěr

Negativní vymezení cílového trhu

- pojištěný, který je uznán invalidním (invalidita 1., 2. nebo 3. stupně)
- pojištěný, kterému byl přiznán průkaz TP, ZTP, ZTP/P
- pojištěný, který je v pracovní neschopnosti

8. Pojištění k revolvingovým spotřebitelským úvěrům České spořitelny, a.s.

Tento produkt je volitelné skupinové rizikové životní pojištění. Pojištění je určeno zájemcům z řad fyzických osob, 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. Produkt se sjednává

vždy jako balíček rizik, resp. soubor pojištění. Pro klienty jsou k dispozici celkem 3 balíčky a každý balíček má svůj cílový trh.

8.I Soubor pojištění Standard

Obchodní názvy rizik:

Smrt z jakéhokoli důvodu (100 % nesplaceného zůstatku úvěru – max. 100 000 Kč)
Invalidita 3. stupně nebo vydání průkazu TP, ZTP nebo ZTP/P v případě starobního důchodce způsobená úrazem nebo nemocí (100 % nesplaceného zůstatku úvěru – max. 100 000 Kč)
Pracovní neschopnost způsobená úrazem nebo nemocí a trvající déle než 30 dní (100 % nesplaceného zůstatku úvěru – max. 100 000 Kč za jednu pojistnou událost a max. 500 000 Kč za součet pojistných událostí z tohoto pojištění)

Pozitivní vymezení cílového trhu

- pojištěný může být ve věku 18–60 let
- nutný je příjem pojištěného a úvěrová angažovanost ohodnocené bankou pro způsobilost sjednat spotřebitelský úvěr
- s ohledem na jednoduchost produktu nepožadujeme mimořádnou znalost, která by převyšovala schopnosti si sjednat podkladový spotřebitelský úvěr

Negativní vymezení cílového trhu

- pojištěný, který je uznán invalidním (invalidita 1., 2. nebo 3. stupně)
- pojištěný, kterému byl přiznán průkaz TP, ZTP, ZTP/P
- pojištěný, který je v pracovní neschopnosti

8.II Soubor pojištění Plus

Obchodní názvy rizik:

Smrt z jakéhokoli důvodu (100 % nesplaceného zůstatku úvěru – max. 100 000 Kč)
Invalidita 3. stupně nebo vydání průkazu TP, ZTP nebo ZTP/P v případě starobního důchodce způsobená úrazem nebo nemocí (100 % nesplaceného zůstatku úvěru – max. 100 000 Kč)
Pracovní neschopnost způsobená úrazem nebo nemocí a trvající déle než 30 dní (100 % nesplaceného zůstatku úvěru – max. 100 000 Kč za jednu pojistnou událost a max. 500 000 Kč za součet pojistných událostí z tohoto pojištění)
Ztráta zaměstnání trvající déle než 30 dní (100 % nesplaceného zůstatku úvěru – max. 100 000 Kč za jednu pojistnou událost a max. 500 000 Kč za součet pojistných událostí z tohoto pojištění)

Pozitivní vymezení cílového trhu

- pojištěný může být ve věku 18–60 let
- nutný je příjem pojištěného a úvěrová angažovanost ohodnocené bankou pro způsobilost sjednat spotřebitelský úvěr
- s ohledem na jednoduchost produktu nepožadujeme mimořádnou znalost, která by převyšovala schopnosti si sjednat podkladový spotřebitelský úvěr

Negativní vymezení cílového trhu

- pojištěný, který je uznán invalidním (invalidita 1., 2. nebo 3. stupně)

- pojištěný, kterému byl přiznán průkaz TP, ZTP, ZTP/P
- pojištěný, který je v pracovní neschopnosti

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.