

Analiza potrzeb



I. Dane Klienta

PESEL	<input type="text"/>	Nr polisy	<input type="text"/>
Imię	<input type="text"/>		
Nazwisko	<input type="text"/>		
Liczba osób na utrzymaniu	<input type="text"/>	Wiek	<input type="text"/> , <input type="text"/> , <input type="text"/>
E-mail	<input type="text"/>		
		lat	Tel. kontaktowy <input type="text"/>

II. Mapa potrzeb

Proszę określić Pani/Pana najważniejszy cel zawarcia umowy.

- Gromadzenie kapitału Emerytura Przyszłość dzieci Ochrona zdrowia Wsparcie dla bliskich

III. Analiza profilu inwestycyjnego Klienta



Ważne w przypadku chęci gromadzenia kapitału. Inwestowanie niesie ze sobą szanse na zyski, ale również ryzyko poniesienia strat. Potencjalne zyski są proporcjonalne do ryzyka poniesienia strat. Im większa szansa na wyższe zyski, tym większe ryzyko poniesienia strat.

Oświadczam, że zostałam/em poinformowana/poinformowany, że wypełnienie niniejszej Ankiety jest dobrowolne, oraz że w przypadku odmowy wypełnienia przeze mnie tej ankiety, Towarzystwo ma ograniczoną możliwość dokonania oceny, czy zawierana przeze mnie umowa ubezpieczenia jest dla mnie odpowiednia. Dane zawarte w analizie są szacunkowe i nie stanowią oferty handlowej.

Data i podpis Klienta:

- Nie wyrażam zgody na przeprowadzenie Ankiety Potrzeb.

Jaki jest Pani/Pana poziom akceptacji ryzyka inwestycyjnego i związanego z nim ryzyka utraty zainwestowanych środków?*

- akceptuję wysokie ryzyko inwestycyjne – większe ryzyko utraty zainwestowanych środków i większy potencjalny zysk
- akceptuję umiarkowane ryzyko inwestycyjne – umiarkowane ryzyko utraty zainwestowanych środków i umiarkowany potencjalny zysk
- akceptuję niskie ryzyko inwestycyjne – niewielkie ryzyko utraty zainwestowanych środków i prawdopodobny brak zysków
- nie wiem, jak określić mój poziom akceptacji ryzyka inwestycyjnego i chcę to sprawdzić
- nie akceptuję ryzyka inwestycyjnego i związanego z nim ryzyka utraty zgromadzonych środków

* Wybór punktu „nie akceptuję ryzyka inwestycyjnego” wyklucza badanie profilu inwestycyjnego i tym samym oferowanie produktów z częścią inwestycyjną.

Możliwości finansowe do podejmowania ryzyka

1. Jak długo chce Pani/Pan inwestować swoje pieniądze?/ Jaki jest preferowany czas trwania umowy?
- < 10 lat (1) 10-15 lat (2) > 15 lat (3)
2. Ile chce Pani/Pan zainwestować?
- < 10% moich dostępnych środków (1)
- 10%-20% moich dostępnych środków (2)
- > 20% moich dostępnych środków (3)
3. Jaka jest wartość posiadanych przez Panią/Pana oszczędności?
- < 3-krotność miesięcznych zarobków (1)
- 3-12-krotność miesięcznych zarobków (2)
- > 12-krotność miesięcznych zarobków (3)

Wynik 1

- 3-5 punktów: profil Konserwatywny 8-9 punktów: profil Dynamiczny
- 6-7 punktów: profil Umiarkowany

Skłonność do podejmowania ryzyka

1. Jak ocenia Pani/Pan własną wiedzę w zakresie ubezpieczeń na życie i produktów inwestycyjnych?
- Posiadam gruntowną i szeroką wiedzę w zakresie ubezpieczeń na życie i produktów inwestycyjnych
- Znam dobrze zasady funkcjonowania ubezpieczeń oraz produktów inwestycyjnych
- Mam niewielką wiedzę w zakresie ubezpieczeń na życie i produktów inwestycyjnych
- Nic nie wiem na temat zasad funkcjonowania ubezpieczeń oraz produktów inwestycyjnych
2. Proszę wskazać rodzaj dokonywanych inwestycji w zakresie ubezpieczeń na życie oraz produktów inwestycyjnych w ciągu ostatnich 5 lat, rodzaj ryzyka inwestycyjnego związanego z tymi produktami oraz cel, który chciał/a Pani/Pan osiągnąć w przypadku nabycia tych produktów.

Przy udzielaniu odpowiedzi należy uwzględnić: a) umowy ubezpieczenia zawarte przez Panią/Panią w ciągu ostatnich 5 lat, b) umowy ubezpieczenia na cudzy rachunek, do których Pani/Pani przystąpił/a w ciągu ostatnich 5 lat, c) umowy ubezpieczenia zawarte w ciągu ostatnich 5 lat, których przedmiotem było nabycie produktów inwestycyjnych (m.in. akcje, obligacje, jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych, lokaty bankowe).

- Nie pamiętam

3. Czego najbardziej obawia się Pani/Pan podczas inwestowania?

- Utraty części zainwestowanych środków (1)
- Dużych wahań wartości zainwestowanych środków (2)
- Utraty okazji na wysoki zysk (3)

4. Jaką przejściową stratę w okresie 1 roku może Pani/Pan zaakceptować?

- < 5% wartości inwestycji (1) > 30% wartości inwestycji (3)
- 5%-30% wartości inwestycji (2)

5. Nieoczekiwanie otrzymuje Pani/Pan 20 tys. zł i obecna sytuacja pozwala na alokację tej kwoty. Co Pani/Pan wybiera?

- Lokatę bankową i/lub obligacje skarbowe (1) Akcje i/lub waluty (3)
- Dzielę kwotę pomiędzy lokatę i akcje (2)

Wynik 2

- 3-5 punktów: profil Konserwatywny 8-9 punktów: profil Dynamiczny
- 6-7 punktów: profil Umiarkowany

Jakie jest Pani/Pana wykształcenie? podstawowe średnie wyższe Jaki jest Pani/Pana profil wykształcenia? finansowe niefinansowe

Jaki jest Pani/Pana zawód? _____

Jakie jest Pani/Pana doświadczenie w sektorze finansowym? _____

Doświadczenie w sektorze finansowym, nabyte w związku z wykonywaniem zawodu lub działalności wymagającej wiedzy o rynku finansowym i jego produktach.

Jaka jest Pani/Pana bieżąca sytuacja finansowa?

Jakie są Pani/Pana źródła dochodu? umowa o pracę umowa zlecenie inna umowa cywilnoprawna własna działalność gospodarcza
 inne _____

Miesięczne dochody gospodarstwa domowego netto: do 2 000 zł 2 000-3 000 zł 3 000-5 000 zł powyżej 5 000 zł powyżej 10 000 zł

Miesięczne dochody rozumiane jako: przybliżona wartość miesięcznego dochodu netto, za który uważa się średni miesięczny przychód obliczony na podstawie przychodów za sześć miesięcy poprzedzających wypełnienie ankiety, pomniejszony o zaliczkę na poczet podatku dochodowego od osób fizycznych, składki na ubezpieczenie zdrowotne, składki na ubezpieczenie społeczne, alimenty na rzecz innych osób.

Przybliżona wartość oszczędności? _____ np. posiadane produkty inwestycyjne (m.in. akcje, obligacje, jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych, lokaty bankowe, umowy ubezpieczenia na życie)

Koszty stałe ponoszone w każdym miesiącu:

Wydatki stałe: _____ np.: rachunki, raty kredytowe, żywność, utrzymanie rodziny itp.

Niespodziewane wydatki/Inne: _____ np.: lekarz, naprawa auta itp.

Rozrywka: _____ np.: hobby, sport, kultura itp.

Ogółem: _____ (wolne środki)

Jaki jest procent/ułamek wolnych środków jaki Pani/Pan zamierza przeznaczyć na finansowanie składki?: _____ %

Deklarowana wysokość miesięcznej składki

Częstotliwość opłacanej składki – zgodna z częstotliwością opłacania polisy grupowej.

Pani/Pana końcowy profil inwestycyjny*:

- Konserwatywny
- Umiarkowany
- Dynamiczny

Rekomendowane dla Pani/Pana fundusze inwestycyjne:

- Fundusze niskiego ryzyka
- Fundusze średniego i niskiego ryzyka
- Fundusze wysokiego, średniego i niskiego ryzyka

* Wybieramy niższy wynik z dwóch części ankiety.

Przykład: Wynik 1 – profil Dynamiczny (8 pkt)
Wynik 2 – profil Umiarkowany (6 pkt)

Końcowy profil inwestycyjny – profil Umiarkowany

Wybieram fundusze zgodne z moim profilem inwestycyjnym

- Tak
- Nie

Jeśli NIE, decyduję się na:

- Fundusze niskiego ryzyka
- Fundusze średniego ryzyka
- Fundusze wysokiego ryzyka
- Nie decyduję się na produkt inwestycyjny

- Jestem świadoma/y, że mój wybór funduszy nie odpowiada mojemu profilowi inwestycyjnemu.
- Akceptuję ryzyko związane z wyborem funduszy bardziej ryzykownych niż rekomendowane przez Nationale-Nederlanden.

Data i podpis Klienta

Opis profilu

Konserwatywny

Akceptuje Pani/Pan ryzyko na niskim poziomie. Bezpieczeństwo środków jest dla Pani/Pana ważniejsze niż możliwość uzyskania dodatkowych zysków. Odpowiednia dla Pani/Pana jest strategia inwestycyjna oparta o fundusze niskiego ryzyka.

Umiarkowany

Akceptuje Pani/Pan wahania wartości inwestycji podczas jej trwania. Rozumie Pani/Pan, że inwestowanie wiąże się z ryzykiem i może je Pani/Pan zaakceptować, jeśli otwiera to szanse na większe zyski, ale nie za wszelką cenę. Oczekuje Pani/Pan, że będzie Pani/Pan w stanie zrekomensować ewentualne straty (na ograniczonym poziomie). Odpowiednia dla Pani/Pana jest strategia inwestycyjna oparta o fundusze średniego i niskiego ryzyka.

Dynamiczny

Chce Pani/Pan ponosić ryzyko, jeśli pozwala to na osiągnięcie dodatkowych zysków. Akceptuje Pani/Pan sytuację, w której wartość inwestycji będzie przejściowo znacznie odbiegać od Pani/Pana założeń. Stwierdza Pani/Pan, że jeśli takie straty się pojawiają, to będzie Pani/Pan w stanie całkowicie pokrywać swoje wydatki z innych źródeł dochodów. W szczególności zna Pani/Pan ryzyko związane z inwestycjami w akcje. Odpowiednia dla Pani/Pana jest strategia inwestycyjna oparta o fundusze wysokiego, średniego i niskiego ryzyka.

IV. Podsumowanie analizy potrzeb

Analiza danych zawartych w formularzu zostanie przeprowadzona przez pracownika Nationale-Nederlanden. Pracownik Nationale-Nederlanden skontaktuje się z Ubezpieczonym, jeśli w wyniku przeprowadzonej analizy oceni, że przystąpienie Ubezpieczonego do opcji inwestycyjnej dostępnej w ramach Ubezpieczenia grupowego na życie z Ubezpieczeniowymi Funduszami Kapitałowymi nie jest odpowiednie do potrzeb Ubezpieczonego.

Potwierdzam zgodność z prawdą informacji podanych przeze mnie w Analizie Potrzeb Osobistych. Oświadczam, że wyrażając zgodę na wysyłkę dokumentów drogą elektroniczną akceptuję, iż odbywa się to nieszyfrowanym łączem.

Data i podpis Klienta: _____

Data i podpis Przedstawiciela: _____

Nr Przedstawiciela _____

Prosimy o zachowanie kopii wypełnionego formularza „Analiza Potrzeb”.

Klauzula informacyjna:

Podstawowe informacje dotyczące przetwarzania danych osobowych

Administrator danych	Administratorem danych jest Nationale-Nederlanden Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie S.A. z adresem siedziby przy ul. Topiel 12 w Warszawie (dalej jako Nationale-Nederlanden TUnŻ S.A.).
Dane kontaktowe	Z administratorem można się skontaktować poprzez adres e-mail info@nn.pl lub pisemnie (adres siedziby administratora). U administratora danych osobowych wyznaczony jest inspektor ochrony danych, z którym można się skontaktować poprzez e-mail iod@nn.pl lub pisemnie (adres siedziby administratora). Z inspektorem ochrony danych można się kontaktować we wszystkich sprawach dotyczących przetwarzania danych osobowych oraz korzystania z praw związanych z przetwarzaniem danych.
Cele przetwarzania oraz podstawa prawna przetwarzania	Pani/Pana dane mogą być przetwarzane w celu Analizy Potrzeb Osobistych i przedłożenia oferty zawarcia umowy ubezpieczenia z Nationale-Nederlanden Towarzystwem Ubezpieczeń na Życie S.A. Podstawą prawną jest przepis prawa nakładający na Zakład Ubezpieczeń obowiązek przeprowadzenia Analizy Potrzeb Osobistych.
Okres, przez który dane będą przechowywane	<p>W razie niedokończenia procesu składania wniosku o zawarcia umowy ubezpieczenia Pani/Pana dane osobowe będą przetwarzane przez 6 miesięcy od momentu rozpoczęcia procesu w celu jego dokończenia. Podstawą prawną przetwarzania jest uzasadniony interes administratora.</p> <p>Pani/Pani dane mogą być przetwarzane w celu marketingu bezpośredniego produktów i usług własnych administratora, w tym w celach analitycznych i profilowania w trakcie trwania umowy ubezpieczenia – podstawą prawną przetwarzania danych jest niezbędność przetwarzania do realizacji prawnie uzasadnionego interesu administratora; uzasadnionym interesem administratora jest prowadzenie marketingu bezpośredniego swoich usług.</p> <p>Pani/Pani dane mogą być przetwarzane dla celów marketingowych, w tym celów analitycznych i profilowania, także jeżeli nie będzie Pani/Pan miała/miał zawartę umowy ubezpieczenia lub po zakończeniu umowy ubezpieczenia – podstawą prawną przetwarzania danych jest Pani/Pana zgoda, pod warunkiem, że ta zgoda została przez Panią/Pana udzielona, w razie nieudzielenia zgody dane osobowe nie są przetwarzane w tym celu.</p> <p>W razie zawarcia umowy ubezpieczenia po przeprowadzeniu Analizy Potrzeb Osobistych Pani/Pana dane osobowe będą przechowywane do momentu przedawnienia roszczeń z tytułu umowy ubezpieczenia lub do momentu wygaśnięcia obowiązku przechowywania danych wynikającego z przepisów prawa, w szczególności obowiązku przechowywania dokumentów księgowych dotyczących umowy ubezpieczenia.</p> <p>W razie niedokończenia procesu składania wniosku o zawarcia umowy ubezpieczenia Pani/Pana dane osobowe będą przetwarzane przez 6 miesięcy od momentu rozpoczęcia procesu w celu jego dokończenia.</p> <p>Jeżeli w wyniku Analizy Potrzeb Osobistych nie zostanie zawarta umowa ubezpieczenia, Pani/Pana dane osobowe zostaną usunięte niezwłocznie po zakończeniu procesu, chyba że udzieliła/udzielił Pani/Pan zgody na przetwarzanie danych w celach marketingowych.</p> <p>W zakresie, w jakim Pani/Pana dane osobowe są przetwarzane na podstawie zgody, dane będą przetwarzane aż do cofnięcia tej zgody.</p>
Odbiorcy danych	Ponadto Pani/Pana dane mogą być przekazywane podmiotom przetwarzającym dane osobowe na zlecenie administratora, m.in. dostawcom usług IT, podmiotom przetwarzającym dane w celu windykacji należności, agencjom marketingowym czy też agentom ubezpieczeniowym – przy czym takie podmioty przetwarzają dane na podstawie umowy z administratorem i wyłącznie zgodnie z poleceniami administratora.
Przekazywanie danych poza EOG	Pani/Pana dane osobowe nie będą przekazywane do odbiorców znajdujących się w państwach poza Europejskim Obszarem Gospodarczym.
Prawa osoby, której dane dotyczą	<p>Przysługuje Pani/Panu prawo dostępu do Pani/Pana danych oraz prawo żądania ich sprostowania, uzupełnienia, usunięcia, ograniczenia przetwarzania.</p> <p>W zakresie, w jakim Pani/Pana dane są przetwarzane na podstawie zgody, przysługuje Pani/Panu także prawo do przenoszenia danych osobowych, tj. do otrzymania od administratora Pani/Pana danych osobowych, w ustrukturyzowanym, powszechnie używanym formacie nadającym się do odczytu maszynowego. Może Pani/Pan przesłać te dane innemu administratorowi danych.</p> <p>W zakresie, w jakim Pani/Pana dane są przetwarzane na podstawie uzasadnionego interesu administratora, przysługuje Pani/Panu prawo do wyrażenia sprzeciwu.</p> <p>W zakresie, w jakim podstawą przetwarzania Pani/Pana danych osobowych jest zgoda, ma Pani/Pan prawo do wycofania zgody. Wycofanie zgody nie ma wpływu na zgodność z prawem przetwarzania, którego dokonano na podstawie zgody przed jej wycofaniem.</p> <p>Przysługuje Pani/Panu również prawo do wniesienia skargi do organu nadzorczego zajmującego się ochroną danych osobowych.</p> <p>W celu realizacji powyższych praw należy skontaktować się z administratorem danych. Można to zrobić np. przesyłając stosowny wniosek na adres siedziby administratora danych lub e-mailowo na adres info@nn.pl bądź kontaktując się z jego przedstawicielem (agentem).</p>
Informacja o zautomatyzowanym podejmowaniu decyzji, w tym profilowaniu	W związku z przetwarzaniem Pani/Pana danych osobowych w powyższych celach nie zachodzi zautomatyzowane podejmowanie decyzji, w tym profilowanie.
Informacja o dobrowolności podania danych	Podanie danych jest dobrowolne jednak niezbędne w celu Analizy Potrzeb Osobistych i przedstawienia oferty.