



# ANKIETA ODPOWIEDNIOŚCI PRODUKTU

ANKIETĘ WYPEŁNIA UBEZPIECZAJĄCY/UBEZPIECZONY<sup>1\*</sup> | (\*niepotrzebne skreślić)

## Szanowna Pani/Szanowny Panie,

W celu odpowiedniego doboru oferty ubezpieczeniowej i inwestycyjnej do Pani/Pana potrzeb i możliwości, prosimy o udzielenie odpowiedzi na pytania zawarte w ankiecie. Ankieta jest przedstawiana do wypełnienia na podstawie przepisów art. 21 ust. 1 oraz ust. 2 ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. Jej minimalny zakres został określony w Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 2 lutego 2016 r. w sprawie minimalnego zakresu danych zamieszczanych w ankiecie dotyczącej potrzeb ubezpieczającego lub ubezpieczonego oraz Rekomendacjach KNF dla zakładów ubezpieczeń dotyczących oceny odpowiedniości ubezpieczenia na życie z elementem inwestycyjnym z dnia 15 września 2023 r.

**Informujemy, że wypełnienie ankiety jest dobrowolne. Odmowa wypełnienia ankiety uniemożliwia ustalenie czy produkt jest odpowiedni do Pani/Pana wymagań, potrzeb, doświadczenia i wiedzy w dziedzinie ubezpieczeń na życie lub sytuacji finansowej.**

(poniższą część wypełnia Klient)

\_\_\_\_\_  
Data  
\_\_\_\_\_  
Imię i nazwisko  
\_\_\_\_\_  
PESEL  
\_\_\_\_\_  
lub data urodzenia (gdy brak PESEL)

Oświadczam, że otrzymałam/otrzymałem i zapoznałam/zapoznałem się z powyższą informacją dotyczącą dobrowolności przekazania informacji i wypełnienia ankiety oraz konsekwencji odmowy jej wypełnienia.

\_\_\_\_\_  
Podpis Klienta

Oświadczam, że odmawiam wypełnienia ankiety i rozumiem konsekwencje mojej decyzji.<sup>2</sup> (zaznaczenie okienka oznacza odmowę wypełnienia ankiety)

\_\_\_\_\_  
Podpis Klienta

Prosimy o wskazanie głównego powodu odmowy wypełnienia ankiety:

- posiadam wiedzę i doświadczenie w inwestowaniu i wypełnienie ankiety nie jest dla mnie użyteczne  
 pytania w ankiecie są zbyt osobiste  
 wypełnienie ankiety zajmuje za dużo czasu  
 odmawiam odpowiedzi na to pytanie

Zapraszamy do wypełnienia ankiety. Przy każdym pytaniu prosimy wskazać tylko jedną odpowiedź.

## Część I. Potrzeby, wiedza i doświadczenie

**1. Jaki jest cel zawarcia umowy ubezpieczenia lub wyrażenia przez Panią/Pana zgody na objęcie ochroną w ramach umowy ubezpieczenia?**

- a) wyłącznie ochronny (na życie)       b) ochronno-inwestycyjny (ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (UFK))

**2. Prosimy o wskazanie w jakim przedziale wiekowym się Pani/Pan znajduje**

- a) do 15 lat       b) 16 do 55 lat       c) 56 lat lub więcej

**3. Czy zgadza się Pani/Pan na przeznaczanie 30% składki na inwestycje w ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe (UFK) oraz pokrywanie z tej części składki 0,20 zł miesięcznie na cel ochronny ubezpieczenia?**

- a) tak       b) nie

**4. Na jaki okres zamierza Pani/Pan zawrzeć umowę ubezpieczenia lub wyrazić zgodę na objęcie ochroną w ramach umowy ubezpieczenia (jaki okres inwestycji Pani/Pan preferuje?)**

- a) 1 do 11 lat       b) 12 do 14 lat       c) 15 lat lub więcej

**5. Jaką częstotliwość opłacania składki Pani/Pan preferuje?**

- a) regularną (miesięczną, kwartalną, półroczną, roczną)       b) jednorazową

Dwa kolejne pytania służą ocenie Pani/Pana tolerancji na ryzyko inwestycyjne.

**6. Jaki poziom ryzyka inwestycyjnego jest przez Panią/Pana akceptowalny?**

- a) nie akceptuję ryzyka związanego z inwestowaniem części składki w UFK, w tym możliwości straty części lub całości zainwestowanej składki  
 b) akceptuję średnie ryzyko związane z inwestowaniem części składki w UFK, w tym możliwość straty części lub całości zainwestowanej składki\*

\* akceptacja średniego poziomu ryzyka inwestycyjnego, umożliwia alokowanie składki tylko w UFK o najniższej, niskiej, średnio niskiej lub średniej klasie ryzyka. Aktualna klasa ryzyka każdego UFK określona jest w Dokumencie zawierającym kluczowe informacje (KID)

- c) akceptuję wysokie ryzyko związane z inwestowaniem części składki w UFK, w tym możliwość straty części lub całości zainwestowanej składki\*

\* akceptacja wysokiego poziomu ryzyka inwestycyjnego, umożliwia alokowanie składki w UFK o klasach ryzyka od najniższej do najwyższej. Aktualna klasa ryzyka każdego UFK określona jest w Dokumencie zawierającym kluczowe informacje (KID)

**7. Proszę wyobrazić sobie taką sytuację: zainwestowana na okres 20 lat przez Panią/Pana składka przez okres 5 lat inwestycji zyskała na wartości 50%. W wyniku okresowych zmian na rynku finansowym, w 6 roku inwestycja traci na wartości 30%. Jakie podejmuje Pani/Pan działania?**

- a) straciłam/straciłem zainwestowaną składkę, więc natychmiast rezygnuję z umowy  
 b) rozważam przeniesienie środków do inwestycji o niższym ryzyku  
 c) nie podejmuję żadnych gwałtownych decyzji i obserwuję sytuację na rynku

<sup>1</sup> W przypadku umowy ubezpieczenia zawieranej na własny rachunek, tj. takiej w której Ubezpieczający jest równocześnie Ubezpieczonym ankietę wypełnia wyłącznie Ubezpieczający. W przypadku umowy ubezpieczenia zawieranej na cudzy rachunek, tj. takiej w której Ubezpieczający nie jest równocześnie Ubezpieczonym, osobną ankietę wypełnia Ubezpieczający oraz Ubezpieczony.

<sup>2</sup> W przypadku odmowy wypełnienia ankiety, Klient może zawrzeć umowę ubezpieczenia lub wyrazić zgodę na objęcie ochroną w ramach umowy ubezpieczenia wyłącznie na podstawie pisemnego zgłoszenia. W takiej sytuacji przed wypełnieniem wniosku o ubezpieczenie Klient wypełnia odrębny dokument. Zgłoszenie zawarcia umowy ubezpieczenia na życie z UFK pomimo odmowy wypełnienia Ankiety odpowiedniości produktu.





**8. Czy posiada Pani/Pan wiedzę na temat ubezpieczeń na życie związanych z UFK oraz innych produktów inwestycyjnych, a jeśli tak, to jakie jest główne źródło Pani/Pana wiedzy w tym zakresie?**

- a) nie wiem  b) prywatne zainteresowania  
 c) aktywne inwestowanie własnych środków  d) wykonywany przeze mnie zawód lub poziom i profil mojego wykształcenia  
 e) posiadam wiedzę ogólną, głównie z mediów  f) posiadam doświadczenie w sektorze finansowym, nabyte w związku z wykonywaniem zawodu lub działalności wymagającej wiedzy o rynku finansowym i jego produktach

**9. Czy Pani/Pana zdaniem ubezpieczenia na życie z UFK gwarantują osiągnięcie zysku?**

- a) tak  b) nie  c) nie wiem

**10. Czy Pani/Pana zdaniem historyczne wyniki ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych stanowią gwarancję uzyskania podobnych wyników w przyszłości?**

- a) tak  b) nie  c) nie wiem

**11. Czy w ciągu ostatnich 5 lat zawierał/a Pani/Pan umowy ubezpieczenia (jako Ubezpieczający) lub wyrażał/ła Pani/Pan zgodę na objęcie ochroną w ramach umów ubezpieczenia (jako Ubezpieczony) lub posiada Pani/Pan:**

- a) poniżej wymienione produkty (co najmniej jeden):
- umowy ubezpieczenia na życie z UFK
  - polisy strukturyzowane (umowy ubezpieczenia na życie, w której świadczenie zakładu ubezpieczeń jest ustalane w oparciu o określone indeksy lub inne wartości bazowe)
  - gwarantowane ubezpieczenia na życie, w których świadczenie zależy od wahan rynku (umowy ubezpieczenia na życie mającej zapewnić wartość w dniu zapadalności lub wartość wykupu w przypadku, gdy wartość ta w dniu zapadalności lub wartość wykupu jest całkowicie lub częściowo narażona, bezpośrednio lub pośrednio, na wahan rynku) np. umowa ubezpieczenia na życie z udziałem w zysku
  - akcje, obligacje, jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych, lokaty bankowe
- b) nie pamiętam

**12. W przypadku zaznaczenia odpowiedzi a) na pytanie 11, prosimy określić jaka była Pani/Pana motywacja, która kierowała Panią/Panem przy nabywaniu produktu.**

- a) zabezpieczenie emerytalne  b) zabezpieczenie środków na potrzeby dzieci lub własne  
 c) lokowanie wolnych środków w instrumenty finansowe  d) nie pamiętam

**13. W przypadku zaznaczenia odpowiedzi a) na pytanie 11, prosimy określić profil ryzyka inwestycyjnego nabywanych produktów.**

- a) umowy przewidywały niskie ryzyko związane z inwestowaniem  b) umowy przewidywały średnie ryzyko związane z inwestowaniem  
 c) umowy przewidywały wysokie ryzyko związane z inwestowaniem  d) nie pamiętam

## Część II. Sytuacja finansowa

**14. Prosimy o podanie źródła Pani/Pana dochodu.**

- a) umowa o pracę  b) umowa cywilnoprawna np. zlecenie  c) własna działalność gospodarcza  
 d) inne stałe źródło dochodu np. renta  e) niestaje źródło dochodu  f) nie posiadam żadnego źródła dochodu

**15. Prosimy o wskazanie przybliżonej wartości Pani/Pana stałego miesięcznego dochodu netto** (za miesięczny dochód netto 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 oraz alimenty na rzecz innych osób oraz wydatki z tytułu zobowiązań kredytowych i finansowych).

- a) poniżej 2000 zł  b) od 2000 do 5000 zł  c) od 5000 do 10 000 zł  d) powyżej 10 000 zł

**16. Prosimy o wskazanie przybliżonej wartości Pani/Pana oszczędności:**

- a) od 0 zł do 2000 zł  b) powyżej 2000 zł

**17. Prosimy o wskazanie przybliżonej wartości Pani/Pana stałych miesięcznych zobowiązań finansowych obciążających Pani/Pana gospodarstwo domowe.**

- a) poniżej 1000 zł  b) od 1000 do 3000 zł  c) od 3000 do 5000 zł  d) powyżej 5000 zł

**18. Jaką część miesięcznego dochodu zamierza Pani/Pan przeznaczyć na składkę ubezpieczeniową?** (W zakresie tego pytania przez miesięczny dochód rozumie się miesięczny dochód netto, obliczony na zasadach wskazanych w pyt. 15 pomniejszony o miesięczne stałe wydatki obciążające Pani/Pana gospodarstwo domowe, o które zapytujemy w pyt. 17).

- a) nie więcej niż 50%  b) powyżej 50%

**19. W jakiej wysokości będzie miał/a Pan/Pani możliwość opłacania składki regularnej (miesięcznie):**

- a) poniżej 250 zł  b) od 250 do 500 zł  c) od 501 do 1000 zł  d) od 1001 do 2000 zł

## Część III. Preferencje dotyczące zrównoważonego rozwoju (ESG)

**20. Czy przy wyborze produktu ubezpieczeniowego zwraca Pani/Pan uwagę na czynniki zrównoważonego rozwoju (ESG\*)?**

- a) nie zwracam uwagi na te czynniki podczas wyboru produktu ubezpieczeniowego  
 b) tak, ale nie ma to decydującego wpływu na mój wybór produktu ubezpieczeniowego i nie oczekuję, że zakupiony produkt będzie je uwzględniał  
 c) tak, ma to wpływ na moje decyzje dotyczące wyboru produktu ubezpieczeniowego i oczekuję, że zakupiony produkt będzie je uwzględniał

\* ESG to skrót angielskich słów: Environment, Social, Governance. Oznacza zbiór działań, jakie dane przedsiębiorstwo podejmuje w obszarze środowiska naturalnego i klimatu (E), społeczeństwa (S) orazładu korporacyjnego (G). Te wszystkie czynniki razem wspierają zrównoważony rozwój. STU na Życie ERGO Hestia S.A. uwzględnia czynniki zrównoważonego rozwoju (ESG) w prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej oraz w ramach dodatkowej aktywności w odniesieniu do aspektów ochrony oraz przeciwdziałania degradacji środowiska naturalnego i klimatu, spraw społecznych, kwestii pracowniczych, poszanowania praw człowieka, ładu korporacyjnego oraz przeciwdziałania korupcji i przekupstwu.