

Cílový trh úvod

1. Co je cílový trh

Cílový trh představuje skupinu nebo více skupin koncových zákazníků, kterým je produkt podle definice tvůrce určen.

Cílový trh lze určit dle následujících kategorií:



- typ zákazníků, kterým je produkt určen (geograficky, demograficky)
- znalosti a zkušenosti zákazníků
- finanční situace se zaměřením na schopnost nést ztráty
- riziková tolerance a slučitelnost poměru rizika a výnosů produktu s cílovým trhem
- cíle a potřeby zákazníků

2. Určení a přezkoumání cílového trhu

Již v rámci postupu schvalování produktu je třeba podrobně určit cílový trh a skupinu vhodných zákazníků, a to dle charakteristik, rizikového profilu, složitosti a povahy produktu.¹ Zde tedy dochází k propojení pravidel distribuce se samotnou tvorbou produktu. Aby mohl být produkt uveden na cílový trh, musí být slučitelný s potřebami, charakteristikami a cíli příslušných zákazníků, a to s přihlédnutím k jejich informovanosti a finanční gramotnosti. Tvůrci pojistného produktu tak musejí zvolit vhodné metody, prostřednictvím nichž budou zjišťovat cíle a charakteristiky zákazníků. Na produkt je třeba dohlížet a přezkoumávat jej i v průběhu jeho životního cyklu, a to rovněž ve vztahu k cílovému trhu.

3. Prodej mimo cílový trh

Nařízení POG umožňuje i prodej mimo cílový trh.² Zatímco cílový trh je určen obecně a vztahuje se k určitým typizovaným skupinám zákazníků, posouzení požadavků, cílů a potřeb konkrétního zákazníka je individuální.

Prodej mimo cílový trh je tedy možný, jestliže distributor pojištění dojde na základě individuálního posouzení k závěru, že produkt konkrétním cílům, požadavkům a potřebám zákazníka odpovídá, přestože neodpovídá generické skupině, do které zákazník spadá.

¹ nařízení POG, čl. 5 odst. 1.

² nařízení POG, preambule, čl. 9, věta poslední.

Cílový trh produkt Vision 7.0

Investiční životní pojištění

Pozitivní vymezení:

- produkt je určen osobám, které mohou být pojištěny ve věku 0 až 80 let
- produkt je vhodný pro osoby, které pro sebe a/nebo své blízké požadují pojistné krytí týkající se života a zdraví pro případ nepříznivých událostí jako je smrt/smrt úrazem, úraz nebo nemoc a chtějí se chránit před krátkodobým i dlouhodobým výpadkem příjmu, aby mohli dostát svým finančním závazkům a zajistit si důstojnou životní úroveň
- sjednání některých rizik je limitováno vstupním a výstupním věkem, zdravotním stavem nebo vyšší příjmu v době sjednání pojištění dle nastavených interních pravidel pojišťovny
- produkt je vhodný pro klienty, kteří chtějí v rámci pojistného produktu tvořit finanční rezervu na stáří nebo pro jiné významné životní události (dospívání dětí, studium dětí, manželství apod.), chtějí případně využívat daňových výhod či příspěvku zaměstnavatele
- produkt je vhodný pro klienty, kteří chtějí investovat ve střednědobém nebo dlouhodobém časovém horizontu (produkt je možné sjednat s min. pojistnou dobou 5 let)
- produkt je vhodný pro klienty, kteří mají alespoň základní znalosti a zkušenosti v oblasti investic a jsou ochotni přijmout rizika spojená s investicí, avšak nemají zájem o krátkodobé spekulace na kapitálových trzích
- produkt je vhodný pro klienty, kteří disponují dostatečnou výší volných finančních prostředků pro platbu pojistného dle zvolené frekvence; klienti by měli mít dostatečnou jistotu, že nebudou aktuální hodnotu pojištění potřebovat k zabezpečení jiných potřeb a jsou si vědomi, že předčasné ukončení investičního životního pojištění vede zpravidla k finanční ztrátě.

Negativní vymezení:

- produkt nelze sjednat osobám, které jsou v pracovní neschopnosti
- produkt s ohledem na možnost krytí i jen některých rizik není vhodný pro vybraná povolání, profesionální sportovce či osoby provozující adrenalinovou či obecně nebezpečnou činnost (výluky uvedeny v pojistných podmínkách Vision 7.0, VPPNP čl. 7);
- invaliditu nelze sjednat osobám, které pobírají starobní či invalidní důchod
- pracovní neschopnost nelze sjednat osobám, které pobírají starobní důchod, studentům bez pravidelného příjmu či nezaměstnaným
- některá rizika nelze sjednat osobám mimo vymezený vstupní věk, se zdravotními obtížemi či s nedostatečnou výší příjmu dle nastavených interních pravidel pojišťovny
- produkt není vhodný pro klienty, kteří nechtějí v rámci pojistného produktu tvořit finanční rezervu, případně ani s možností využívání daňových výhod či příspěvku zaměstnavatele a požadují sjednat pouze pojistnou ochranu pro případ smrti, nemoci nebo úrazu
- produkt není vhodný pro klienty, kteří chtějí investovat s investičním horizontem kratším než 5 let
- produkt není vhodný pro klienty, kteří nemají ani základní znalosti a zkušenosti v oblasti investic nebo nejsou ochotni přijmout rizika spojená s investicí
- produkt není vhodný pro klienty, kteří nedisponují dostatečnou výší volných finančních prostředků pro platbu pojistného dle zvolené frekvence a kteří předpokládají, že budou aktuální hodnotu pojištění potřebovat k zabezpečení jiných potřeb
- produkt není vhodný pro klienty, kteří požadují krátkodobé zhodnocení finančních prostředků