

INFORMACJE O PRODUKCIE UBEZPIECZENIOWYM, OKREŚLONYM DLA NIEGO RYNKU DOCELOWYM ORAZ O PROCESIE ZATWIERDZANIA PRODUKTU UBEZPIECZENIOWEGO – DOKUMENT DLA DYSTRYBUTORA.

Szanowni Państwo,

Działając zgodnie z Rozporządzeniem Delegowanym Komisji (UE) 2017/2359 z dnia 21 września 2017 r. uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 w odniesieniu do wymogów informacyjnych i zasad prowadzenia działalności mających zastosowanie do dystrybucji ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych oraz Rozporządzeniem Delegowanym Komisji (UE) 2017/2358 z dnia 21 września 2017 r. uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 w odniesieniu do wymogów w zakresie nadzoru nad produktem i zarządzania nim dla zakładów ubezpieczeń i dystrybutorów ubezpieczeń, Open Life Towarzystwo Ubezpieczeń Życie S.A. przekazuje Państwu jako Agentowi poniższą charakterystykę produktu ubezpieczeniowego, określenie jego rynku docelowego oraz sugerowaną strategię dystrybucji. Informacje te mają pozwolić Agentowi na zrozumienie produktu oraz rynku docelowego tego produktu, a także na określenie klientów w przypadku których dany produkt nie odpowiada ich potrzebom, cechom i celom, a ponadto na prowadzenie działalności dystrybucyjnej w zakresie właściwych produktów ubezpieczeniowych zgodnie z najlepiej pojętym interesem klientów, jak określono w dyrektywie (UE) 2016/97.

INFORMACJE NA TEMAT GŁÓWNYCH CECH PRODUKTU SZEROKIE HORYZONTY

A. CHARAKTER I CEL PRODUKTU

Jest to produkt ubezpieczeniowy o charakterze inwestycyjnym z niewielką częścią ochronną:

- część inwestycyjna Umowy ubezpieczenia służy inwestowaniu Składki Jednorazowej pomniejszonej o opłatę wstępną w ramach Ubezpieczeniowych Funduszy Kapitałowych (dostępne są zarówno gotowe Strategie inwestycyjne jak i Fundusze do samodzielnego wyboru przez Ubezpieczającego);
- część ochronna Umowy ubezpieczenia polega na objęciu Ubezpieczonego ochroną ubezpieczeniową na wypadek śmierci w okresie ubezpieczenia. Koszt ochrony ubezpieczeniowej jest pokrywany w ramach opłaty za ryzyko w wysokości 0,85 PLN miesięcznie.

Celem produktu jest osiągnięcie zysku z tytułu inwestowania środków pochodzących ze Składki Jednorazowej przy jednoczesnym ryzyku straty całości lub części środków. Towarzystwo nie gwarantuje osiągnięcia celu produktu.

B. PROFIL RYZYKA UBEZPIECZENIOWEGO FUNDUSZU KAPITAŁOWEGO

Od niskiego, poprzez umiarkowany do podwyższonego - w zależności od Funduszu.

C. INFORMACJE O STRATEGII INWESTYCYJNEJ

W ubezpieczeniu dostępne są gotowe Strategie inwestycyjne zarządzane przez profesjonalistów oraz Fundusze do samodzielnego wyboru przez Ubezpieczającego. Środki Funduszy dostępnych w ramach Umowy ubezpieczenia są lokowane w jednostki uczestnictwa Funduszy inwestycyjnych z kategorii funduszy:

- rynku pieniężnego i instrumentów dłużnych;
- mieszanych i aktywnej alokacji;
- akcji rynków zagranicznych;
- akcji rynków towarowych i surowców;
- akcji rynków wschodzących;
- uniwersalnych funduszy akcji oraz akcji małych i średnich spółek;
- stabilnego wzrostu.

W każdym czasie trwania ubezpieczenia istnieje możliwość przenoszenia środków pomiędzy dostępnymi Funduszami.

D. RYZYKO INWESTYCYJNE

Inwestycja w Fundusze wiąże się z ryzykiem inwestycyjnym, które ponosi Ubezpieczający, tj.:

1. **ryzykiem rynkowym** - ryzyko zmiany wartości instrumentów finansowych wchodzących w skład Funduszu;
2. **ryzykiem kredytowym** - ryzyko niewypłacalności podmiotów, z którymi Towarzystwo Ubezpieczeń zawiera umowy lub od których nabywa instrumenty finansowe;
3. **ryzykiem podatkowym** - ryzyko zmiany obowiązujących przepisów prawa lub ich wykładni;
4. **ryzykiem politycznym** - ryzyko zmiany sytuacji politycznej na świecie;
5. **ryzykiem makroekonomicznym** - ryzyko zmiany koniunktury gospodarczej w kraju oraz na świecie;
6. **ryzykiem ograniczonej płynności** - ryzyko ograniczenia wykonywanych dyspozycji w związku z likwidacją Funduszy inwestycyjnych lub zawieszenia nabywania lub umarzanie udziałów jednostkowych Funduszu inwestycyjnego.

W przypadku realizacji któregokolwiek z powyższych ryzyk, Ubezpieczający może ponieść stratę równą nawet całości wpłaconej Składki Jednorazowej.

E. OPŁATY I KOSZTY ZWIĄZANE Z UMOWĄ UBEZPIECZENIA

1. **opłaty wstępne:** opłata wstępna: pobierana jednorazowo w wysokości:

- 2,49% Składki Jednorazowej (wartość stała) – w przypadku wpłaty Składki Jednorazowej w kwocie do 49 999,99 PLN;
- 1,99% Składki Jednorazowej (wartość stała) – w przypadku wpłaty Składki Jednorazowej w kwocie od 50.000,00 PLN do 99.999,99 PLN;
- 1,49% Składki Jednorazowej (wartość stała) – w przypadku wpłaty Składki Jednorazowej w kwocie od 100.000,00 PLN.

2. **opłaty bieżące:**

- a) opłata za prowadzenie i zarządzanie Umową ubezpieczenia: 1,80% w skali roku od wartości Udziałów jednostkowych Funduszu (wartość zmienna), nie mniej niż 0,49% w skali roku od Składki Jednorazowej (wartość stała), pobierana przez umorzenie Udziałów jednostkowych z Rachunku udziałów,
- b) opłata za ryzyko: 0,85 PLN miesięcznie (wartość stała), pobierana przez umorzenie Udziałów jednostkowych z Rachunku udziałów.

3. opłaty za rozwiązanie Umowy ubezpieczenia przed upływem minimalnego założonego przez Towarzystwo Ubezpieczeń okresu trwania Umowy ubezpieczenia: brak.

Towarzystwo Ubezpieczeń i Agent stosują procedury mające na celu zapobieganie i zarządzanie konfliktami interesów na etapie tworzenia, zarządzania i oferowania produktów ubezpieczeniowych, tak aby nie miały one negatywnego wpływu na interesy Klientów. Stosowane rozwiązania organizacyjne nie eliminują w całości konfliktu interesów związanego z:

- koncentracją dystrybucji produktów w ramach jednej grupy kapitałowej,
- stosowania specjalnych praktyk wspierających sprzedaż, w szczególności w postaci okresowych konkursów organizowanych dla Agenta. Informacja o okresie obowiązywania ewentualnego konkursu sprzedażowego względem danego produktu jest każdorazowo publikowana na stronie internetowej Towarzystwa Ubezpieczeń i możliwa do sprawdzenia w jednostce Agenta przed złożeniem Wniosku o zawarcie Umowy ubezpieczenia,
- otrzymywaniem przez Towarzystwo Ubezpieczeń przychodów z tytułu lokowania aktywów Ubezpieczeniowego Funduszu Kapitałowego w jednostki, certyfikaty inwestycyjne lub tytuły uczestnictwa funduszy inwestycyjnych/instytucji wspólnego inwestowania.

F. ŚWIADCZENIA Z TYTUŁU UMOWY UBEZPIECZENIA

- Świadczenie ubezpieczeniowe z tytułu dożycia przez Ubezpieczonego Ostatniego dnia Okresu ubezpieczenia: Wartość rachunku udziałów.
- Świadczenie ubezpieczeniowe z tytułu śmierci Ubezpieczonego w okresie ochrony ubezpieczeniowej: Wartość rachunku udziałów oraz kwota 1 000 PLN.
- Świadczenie częściowej wypłaty Wartości wykupu: równowartość Udziałów jednostkowych umorzonych z Rachunku udziałów, zgodnie z dyspozycją Ubezpieczającego.
- Świadczenie całkowitej wypłaty Wartości wykupu: 100% Wartości rachunku udziałów.

Wysokość świadczeń przysługujących z tytułu Umowy ubezpieczenia jest uzależniona od Wartości rachunku udziałów, która zależy od ceny udziału jednostkowego i jest zmienna w czasie.

DODATKOWE INFORMACJE – DLA PRODUKTU SZEROKIE HORYZONTY

A. PROCES ZATWIERDZENIA PRODUKTU ORAZ ISTOTNYCH ZMIAN DOKONYWANYCH W DYSTRYBUOWANYM PRODUKCIE PRZED WPROWADZENIEM GO DO OBROTU

Towarzystwo Ubezpieczeń w ramach Systemu Zarządzania Produktem stosuje procedury aby projektować/tworzyć i wprowadzać do obrotu jedynie takie produkty, których cechy, ryzyka objęte ochroną ubezpieczeniową oraz opłaty i kanały dystrybucji spełniają oczekiwania i interesy określonej docelowej grupy Klientów, do której kierowany ma być dany produkt. Ponadto Towarzystwo Ubezpieczeń dokonuje regularnego przeglądu funkcjonowania wdrożonego produktu, nie rzadziej niż raz w roku uwzględniając istotne zdarzenia mające wpływ na ryzyko dla określonego rynku docelowego, mając na celu co najmniej ocenę w zakresie czy produkt nadal odpowiada potrzebom określonego rynku docelowego oraz czy zamierzona strategia dystrybucji jest nadal odpowiednia.

B. RYNEK DOCELOWY I GRUPA ODPOWIEDNIH KLIENTÓW

W wyniku prac nad projektowaniem/tworzeniem, w tym testów produktu, Towarzystwo Ubezpieczeń ustaliło, że **produkt jest dedykowany osobom:**

- w wieku 18 – 70;
- zainteresowanym produktem ubezpieczeniowym ze składką jednorazową;
- zainteresowanym produktem ubezpieczeniowym o charakterze inwestycyjnym z niewielką częścią ochronną;
- posiadającym stabilną sytuację finansową lub wolne nadwyżki finansowe – pozwalających na zainwestowanie kwoty zadeklarowanej składki;
- posiadającym wiedzę w zakresie podstawowych cech charakterystycznych dla produktu ubezpieczeniowego z Funduszem;
- zdecydowanym na zainwestowanie swoich środków przez okres od 2 do 5 lat w zależności od wybranych Funduszy;
- oczekującym wyższego potencjału zysku w porównaniu z innymi metodami inwestowania (takimi jak lokaty lub obligacje skarbowe), przy jednoczesnej akceptacji ryzyka inwestycyjnego związanego z charakterem aktywów, w które inwestuje Fundusz. Fundusze pogrupowane są według niskiego, umiarkowanego oraz wysokiego profilu ryzyka.

Deklarując składkę w ramach Umowy ubezpieczenia, osoba zainteresowana produktem powinna uwzględnić aktualne zobowiązania z tytułu posiadanych dotychczas produktów finansowych, ich długoterminowy rekomendowany okres inwestycji oraz ewentualne ograniczenia w dostępie do zainwestowanych środków.

C. GRUPA KLIENTÓW, DLA KTÓRYCH PRODUKT ZASADNICZO NIE JEST ODPOWIEDNI ZE WZGLĘDU NA ICH POTRZEBY, CECHY I CELE (ANTYGRUPA)

W wyniku prac nad projektowaniem/tworzeniem, w tym testów produktu Towarzystwo Ubezpieczeń ustaliło, że **produkt jest nieadekwatny dla osób:**

- niespełniających warunków objęcia ochroną ubezpieczeniową;
- poszukujących ochrony ubezpieczeniowej bez elementu inwestycyjnego;
- poszukujących gwarantowanych form inwestowania środków pieniężnych, pozbawionych ryzyka inwestycyjnego;
- poszukujących prostych produktów ubezpieczeniowych niewymagających; bezpośredniego kontaktu z osobą umocowaną przez Towarzystwo Ubezpieczeń;
- nieakceptujących ryzyka straty części lub całości zainwestowanych środków;
- nieposiadających wiedzy w zakresie podstawowych cech charakterystycznych dla produktów z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym;
- nieposiadających stabilnej sytuacji finansowej lub wolnych nadwyżek finansowych.

D. OCENA RYZYK DLA RYNKU DOCELOWEGO I GRUPY DOCELOWEJ

Na etapie projektowania/tworzenia, w tym testów produktu ocena dokonywana przez Towarzystwo Ubezpieczeń służy między innymi zweryfikowaniu:

- średniej wartości zwrotu z inwestycji w ramach produktu ubezpieczeniowego (dla umiarkowanego scenariusza wyników produktu ubezpieczeniowego prezentowanego w Dokumencie zawierającym kluczowe informacje), wyrażonej jako procentowy zwrot w ujęciu rocznym;
- miary ryzyka rynkowego lub ryzyka kredytowego produktu ubezpieczeniowego.

Towarzystwo Ubezpieczeń ustala i utrzymuje odpowiednie procedury przez cały cykl życia produktu, w szczególności w przypadku, w którym pozostaje on dostępny dla inwestorów indywidualnych, umożliwiające zidentyfikowanie bez zbędnej zwłoki wszelkich okoliczności, jakie mogą spowodować zmianę, która wpływa lub może wpływać na ocenę ryzyka dla grupy docelowej.

Ocena, w tym testy dokonywane przez Towarzystwo Ubezpieczeń w cyklu życia produktu służy między innymi zweryfikowaniu:

- miary ryzyka rynkowego lub ryzyka kredytowego produktu ubezpieczeniowego;
- średniej wartości zwrotu z inwestycji w ramach produktu ubezpieczeniowego (dla umiarkowanego scenariusza wyników produktu, na koniec minimalnego rekomendowanego okresu trwania umowy ubezpieczenia) wyrażonej jako procentowy zwrot w ujęciu rocznym;
- zmian w zakresie wartości wpływu kosztów produktu na zwrot w ujęciu rocznym zwrotu (dla umiarkowanego scenariusza wyników).

Ponadto Towarzystwo Ubezpieczeń dokonuje analizy stopnia realizacji oczekiwań i interesów docelowej grupy klientów. W szczególności Towarzystwo Ubezpieczeń analizuje:

- jakość procesu oferowania produktu, w szczególności czy produkt jest oferowany do grupy docelowej oraz czy zawarcie umowy zostało poprzedzone zbadaniem adekwatności produktu dla klienta;
- liczbę i przedmiot skarg i reklamacji klientów;
- ilość przypadków przedterminowego zakończenia Umowy ubezpieczenia;
- opinie dystrybutora w zakresie zgodności produktu ubezpieczeniowego z interesami, celami i cechami określonego dla niego rynku docelowego.
 - a) Jednocześnie Towarzystwo Ubezpieczeń na bieżąco monitoruje atrakcyjność własnej oferty produktowej (zarówno w zakresie konstrukcji produktu jak np. definicji procesu zawarcia czy też zasad obsługi posprzedażowej i rozpatrywania roszczeń).

E. ADEKWATNOŚĆ STRATEGII DYSTRYBUCJI DO RYNKU DOCELOWEGO I DZIAŁANIA PODEJMOWANE PRZEZ TU ABY PRODUKT BYŁ DYSTRYBUOWANY NA OKREŚLONYM RYNKU DOCELOWYM

Z uwagi na fakt, że nabywając produkt ubezpieczeniowy, w szczególności połączony z elementem inwestycyjnym klient powinien mieć możliwość bezpośredniego i osobistego kontaktu z osobą umocowaną przez Towarzystwo Ubezpieczeń - produkt jest dedykowany wyłącznie do sprzedaży bezpośredniej.

Towarzystwo Ubezpieczeń zapewnia wysoki poziom merytorycznego przygotowania osób zajmujących się sprzedażą produktów oraz obsługą posprzedażową. Każdorazowo, przed wdrożeniem do oferty nowego produktu z elementem inwestycyjnym, Towarzystwo Ubezpieczeń przygotowuje szkolenie produktowe między innymi dla departamentów dedykowanych do współpracy z partnerami biznesowymi.

Agent posiada wiedzę, odpowiednie narzędzia i doświadczenie, które pozwolą dokonać badania adekwatności produktu do potrzeb i możliwości, wiedzy i doświadczenia inwestycyjnego Klienta oraz wyeksponować najistotniejsze cechy produktu oraz ryzyko inwestycyjne związane z Umową ubezpieczenia.

Towarzystwo Ubezpieczeń będzie dokonywać regularnego przeglądu funkcjonowania produktu tj., nie rzadziej niż raz w roku. Przegląd ten służy zweryfikowaniu czy produkt odpowiada potrzebom określonego rynku docelowego, czy zamierzona strategia dystrybucji jest odpowiednia, czy wystąpiły istotne zdarzenia mające wpływ na ryzyko dla określonego rynku docelowego.

F. OKOLICZNOŚCI, KTÓRE MOGĄ SPOWODOWAĆ KONFLIKT INTERESÓW ZE SZKODĄ DLA KLIENTA

Towarzystwo Ubezpieczeń i Agent stosują procedury mające na celu zapobieganie i zarządzanie konfliktami interesów na etapie tworzenia, zarządzania i oferowania produktów ubezpieczeniowych, tak aby nie miały one negatywnego wpływu na interesy klientów. Stosowane rozwiązania organizacyjne nie eliminują w całości konfliktu interesów związanego z:

- koncentracją dystrybucji produktów w ramach jednej grupy kapitałowej;
- stosowania specjalnych praktyk wspierających sprzedaż, w szczególności w postaci okresowych konkursów organizowanych dla Agenta. Informacja o okresie obowiązywania ewentualnego konkursu sprzedażowego względem danego produktu jest każdorazowo publikowana na stronie internetowej Towarzystwa Ubezpieczeń i możliwa do sprawdzenia w jednostce Agenta przed złożeniem Wniosku o zawarcie Umowy ubezpieczenia;
- otrzymywaniem przez Towarzystwo Ubezpieczeń przychodów z tytułu lokowania aktywów Ubezpieczeniowego Funduszu Kapitałowego w jednostki, certyfikaty inwestycyjne lub tytuły uczestnictwa funduszy inwestycyjnych/institucji wspólnego inwestowania.

Niniejszy dokument obowiązuje od dnia 1 października 2018 r.