

**Ankieta dotycząca potrzeb klienta
w związku z przystąpieniem do dodatkowej umowy funduszowej grupowego ubezpieczenia na życie**

W celu zbadania adekwatności dodatkowej umowy ubezpieczenia z funduszem z Pani/a potrzebami oraz wiedzą i doświadczeniem, uprzejmie prosimy o udzielenie odpowiedzi na wszystkie poniższe pytania.

Imię

Nazwisko

PESEL

Oświadczam, że (definicja "podatnika USA" oraz oświadczenia z nią powiązane znajdują się na końcu ankiety):

NIE JESTEM podatnikiem Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej (USA)

JESTEM podatnikiem Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej (USA)

W przypadku zaznaczenia **JESTEM**, prosimy o podanie numeru identyfikacji podatkowej w USA (Tax Identification Number - TIN):

Jestem świadomy odpowiedzialności karnej za złożenie fałszywego oświadczenia.

Odmawiam wypełnienia ankiety

Przekazanie informacji zawartych w ankiecie jest dobrowolne. Odmowa ich przekazania nie blokuje możliwości przystąpienia Pani/Pana do dodatkowej umowy funduszowej ale uniemożliwia ustalenie czy produkt jest odpowiedni do Pani/Pana potrzeb i możliwości. Składając poniżej podpis oświadczam Pani/Pan że jest tego świadoma/y i pomimo tego odmawia wypełnienia ankiety.

Data i podpis klienta

CZĘŚĆ A - Główny Cel zawarcia umowy, czas gromadzenia środków i poziom akceptowanego ryzyka

1. Proszę wskazać cel przystąpienia przez Panią/Pana do części inwestycyjnej umowy ubezpieczenia grupowego

A. cel inwestycyjny, - Odpowiedź zgodna z celem umowy funduszowej - przejdź do pytania 2

B. cel ochronny, - **PRODUKT NIEADEKWATNY**
Jeżeli zaznaczył/a Pan/Pani odpowiedź A, oznacza to że nie powinien/a Pan/Pani przystępować do umowy funduszowej gdyż nie odpowiada ona Pana/Pani oczekiwaniom. Umowa funduszowa realizuje założone cele inwestycyjne i wiąże się z ryzykiem inwestycyjnym.

2. Jaki sposób opłacania składki Pani/Pan preferuje ?

A. Regularnie - Odpowiedź zgodna z zasadami opłacania składki dla umowy funduszowej - przejdź do pytania 3

B. Jednorazowo - **PRODUKT NIEADEKWATNY**
Jeżeli zaznaczył/a Pan/Pani odpowiedź A, oznacza to że nie powinien/a Pan/Pani przystępować do dodatkowej umowy funduszowej gdyż wymaga ona regularnego opłacania składki w okresach miesięcznych/kwartalnych/rocznych (w zależności od postanowień umowy).

3. W jakim jest Pani/Pan wieku?

A. poniżej 60 lat - przejdź do pytania 4

B. 60 lat i więcej - **PRODUKT NIEADEKWATNY**
Zgodnie z rekomendacjami Komisji Nadzoru Finansowego, produkty inwestycyjne ze składką regularną są rekomendowane dla osób, których wiek wskazuje na to, że przynajmniej przez cały zalecany okres trwania umowy utrzymają aktywność zawodową.

4. W jakim czasie od przystąpienia do umowy ubezpieczenia planuje Pani/Pan wypłacić zgromadzone środki:

A. powyżej 5 lat - 5 lat to minimalny okres inwestycyjny zalecany przez TUnŻ Warta dla dodatkowej umowy funduszowej - przejdź do pytania 5

B. do 5 lat - **PRODUKT NIEADEKWATNY**
Jeżeli zaznaczył/a Pan/Pani odpowiedź B, oznacza to że nie powinien/a Pan/Pani przystępować do dodatkowej umowy funduszowej gdyż ma ona charakter długoterminowy.

5. Jakie ryzyko inwestycyjne Pani/Pan akceptuje?

Pytanie służy ocenie profilu inwestycyjnego klienta i ma za zadanie wskazanie adekwatnych dla niego profili ryzyka funduszy inwestycyjnych. Z prawej strony dla każdego pytania przypisano właściwy profil klienta.

	PROFIL KLIENTA	PROFIL RYZYKA FUNDUSZU
<input type="checkbox"/> A. Nie akceptuję żadnej straty ani obniżenia wartości zainwestowanych środków pieniężnych w żadnym momencie okresu inwestycji.	PRODUKT NIEADEKWATNY	
<input type="checkbox"/> B. Akceptuję niskie ryzyko straty związane z inwestowaniem środków pieniężnych, jednak wolę bezpieczne rozwiązania nawet kosztem mniejszych zysków.	Bezpieczny	2
		3
<input type="checkbox"/> C. Akceptuję średnie ryzyko straty związane z inwestowaniem środków pieniężnych w zamian za możliwość osiągnięcia wyższych zysków.	Zrównoważony	4
		5
<input type="checkbox"/> D. Akceptuję wysokie ryzyko straty związane z inwestowaniem środków pieniężnych gdyż interesuje mnie wysoki potencjał zysku, który wynika z bardziej agresywnych form pomnażania środków w długim okresie.	Dynamiczny	6
		7

Jestem świadomy, że oferowane w ramach dodatkowej umowy fundusze kapitałowe obarczone są ryzykiem inwestycyjnym i mogą wiązać się z utratą części środków pieniężnych. Jestem świadomy, że zgodnie z zaleceniami TUnŻ Warta S.A. nie powinienem inwestować swoich środków w fundusze o profilu ryzyka wyższym, niż te odpowiadające zaznaczonej przeze mnie odpowiedzi w kolumnie "Profil Ryzyka Funduszu". Świadomy powyższego, wnioskuję o przystąpienie do dodatkowej umowy funduszowej.



CZĘŚĆ B - Ocena wiedzy i doświadczenia klienta

6.1 Proszę wskazać jedno najważniejsze źródło Pani/Pana wiedzy w zakresie inwestowania:

<input type="checkbox"/> A. nie posiadam wiedzy o inwestowaniu	Punkty 0	<input type="checkbox"/> D. wykształcenie lub wykonywany zawód	Punkty 1
<input type="checkbox"/> B. prywatne zainteresowania	1	<input type="checkbox"/> E. informacje przekazane przez doradcę finansowego	1
<input type="checkbox"/> C. lokowanie własnych środków pieniężnych w praktyce	1	<input type="checkbox"/> F. nie wiem	0

6.2 Czy ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym zazwyczaj dają gwarancję osiągnięcia zysku?

<input type="checkbox"/> A. TAK	Punkty 0	<input type="checkbox"/> A. TAK	Punkty 0
<input type="checkbox"/> B. NIE	1	<input type="checkbox"/> B. NIE	1
<input type="checkbox"/> C. NIE WIEM	0	<input type="checkbox"/> C. NIE WIEM	0

6.3 Czy historyczne wyniki ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych stanowią gwarancję uzyskania podobnych wyników w przyszłości?

<input type="checkbox"/> A. TAK	Punkty 0
<input type="checkbox"/> B. NIE	1
<input type="checkbox"/> C. NIE WIEM	0

6.4 Czy wcześniejsze rozwiązanie umowy ubezpieczenia z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym może wiązać się z ponoszeniem opłat?

<input type="checkbox"/> A. TAK	Punkty 1	<input type="checkbox"/> A. TAK	Punkty 1
<input type="checkbox"/> B. NIE	0	<input type="checkbox"/> B. NIE	0
<input type="checkbox"/> C. NIE WIEM	0	<input type="checkbox"/> C. NIE WIEM	0

6.5 Czy możliwość osiągnięcia przeciętnie wyższych zysków z działalności inwestycyjnej zazwyczaj wiąże się z większym ryzykiem?

<input type="checkbox"/> A. TAK	Punkty 1
<input type="checkbox"/> B. NIE	0
<input type="checkbox"/> C. NIE WIEM	0

6.6 Czy w okresie ostatnich 5 lat inwestowałam/a Pan/Pani w instrumenty finansowe (proszę zaznaczyć wszystkie właściwe odpowiedzi) :

<input type="checkbox"/> o niskim ryzyku np. depozyty bankowe, fundusze pieniężne, produkty strukturyzowane o pełnej ochronie kapitału.	Punkty 1
<input type="checkbox"/> o średnim ryzyku np. obligacje skarbowe, obligacje korporacyjne emitentów z ratingiem inwestycyjnym, fundusze obligacji skarbowych i korporacyjnych, fundusze mieszane, produkty strukturyzowane z niepełną ochroną kapitału.	1
<input type="checkbox"/> o wysokim ryzyku np. instrumenty pochodne, akcje, waluty, obligacje korporacyjne emitentów o podwyższonym ryzyku kredytowym, fundusze obligacji High Yield oraz krajów Emerging Markets, produkty strukturyzowane bez ochrony kapitału.	1
<input type="checkbox"/> nie inwestowałam/em.	0

Z całej części B ankiety należy zsumować punkty przypisane do zaznaczonych odpowiedzi i sumę wpisać w poniższe pole.

SUMA PUNKTÓW

SUMA RÓWNA LUB WIĘKSZA OD 4	Przejdź do pytania 7 - zadeklarowany przez Panią/Pana poziom wiedzy i doświadczenia wskazuje, iż znane jest Pani/Panu ryzyko związane z przystąpieniem do dodatkowej umowy funduszowej.
SUMA MNIEJSZA OD 4	PRODUKT NIEADEKWATNY - charakter dodatkowej umowy ubezpieczenia na życie i wybór UFK niesie ze sobą zbyt duże ryzyko w stosunku do zadeklarowanej przez Panią/Pana wiedzy nt. ubezpieczeń na życie, produktów inwestycyjnych oraz doświadczenia.

CZĘŚĆ C - Sytuacja finansowa

7. Proszę zaznaczyć przedział odpowiadający wartości średniego miesięcznego dochodu netto w Pani/Pana gospodarstwie domowym po odliczeniu stałych zobowiązań finansowych.

Dochód netto	Maksymalna rekomendowana składka miesięczna	Rekomendacja TUnŻ Warta S.A.
<input type="checkbox"/> poniżej 200 zł	100 zł	Zgodnie z zaleceniami TUnŻ Warta S.A. miesięczna składka nie powinna przekraczać 50% miesięcznego dochodu netto w Pani/Pana gospodarstwie domowym po odliczeniu wszystkich stałych zobowiązań finansowych.
<input type="checkbox"/> 200 zł - 500 zł	175 zł	
<input type="checkbox"/> 500 zł - 1000 zł	375 zł	
<input type="checkbox"/> 1000 zł - 2000 zł	750 zł	
<input type="checkbox"/> 2000 zł - 3000 zł	1 250 zł	
<input type="checkbox"/> powyżej 3000 zł	1 500 zł	



8. Czy w którymkolwiek elemencie ankiety, przy udzielonych przez Panią/Pana odpowiedziach znajduje się informacja "PRODUKT NIEADEKWATNY"?

A. NIE

Jeżeli w żadnym elemencie ankiety, przy udzielonych przez Panią/Pana odpowiedziach nie znajduje się informacja "PRODUKT NIEADEKWATNY", oznacza to, że jest Pani/Pan świadoma/y charakteru dodatkowej umowy funduszowej i jest ona adekwatna do Pani/Pana potrzeb oraz wiedzy i doświadczenia we wskazanym powyżej zakresie.

B. TAK

Jeżeli w jakimkolwiek elemencie ankiety, przy udzielonych przez Panią/Pana odpowiedziach znajduje się informacja "PRODUKT NIEADEKWATNY", oznacza to, że dodatkowa umowa funduszowa nie jest adekwatna do Pani/Pana potrzeb lub wiedzy i doświadczenia. Szczegółowe wyjaśnienia braku adekwatności znajdują się przy poszczególnych odpowiedziach.

W tym przypadku przystąpienie Pani/Pana do dodatkowej umowy funduszowej możliwe będzie wyłącznie na podstawie poniższego żądania:

Oświadczam, że zostałam/em poinformowana/y o braku adekwatności dodatkowej umowy funduszowej oraz akceptuję fakt, że Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie WARTA S.A. nie może rekomendować dla mnie tego produktu jako rozwiązania odpowiadającego moim potrzebom. Pomimo powyższego, żądam zawarcia na moją rzecz dodatkowej umowy ubezpieczenia z funduszem kapitałowym i jestem świadoma/y braku dopasowania tejże umowy do moich potrzeb lub wiedzy lub doświadczenia i jestem świadoma/y konsekwencji podjętej decyzji.

Data i podpis klienta

Data i podpis klienta

Definicja podatnika USA powinna być interpretowana zgodnie z przepisami Kodeksu Podatkowego USA wedle którego podatnikiem USA jest osoba fizyczna spełniająca co najmniej jeden z poniższych warunków:

1. posiada obywatelstwo USA (również w przypadku posiadania obywatelstwa innego kraju);
2. uzyskała prawo stałego pobytu w USA przez dowolny okres w danym roku (tzw. Zielona Karta);
3. dokonała wyboru rezydencji amerykańskiej dla celów podatkowych po spełnieniu warunków przewidzianych w przepisach USA;
4. Spełniła test długości pobytu, tj.: a) przebywanie w USA przez co najmniej 31 dni w ciągu roku, i jednocześnie b) liczba dni w których osoba przebywała na terenie USA w ciągu bieżącego roku i 2 poprzednich lat kalendarzowych wynosi co najmniej 183 dni. Ustalając liczbę dni pobytu stosuje się mnożnik 1 dla liczby dni pobytu w roku bieżącym, 1/3 dla dni pobytu w roku poprzednim i 1/6 dla dni pobytu dwa lata wstecz.

Zobowiązuję się do aktualizacji oświadczenia w zakresie mojego statusu podatnika USA w przypadku zmiany okoliczności powodujących, iż poprzednie oświadczenie straciło aktualność oraz możliwej konieczności dostarczenia dodatkowych dokumentów w celu weryfikacji wiarygodności oświadczenia.

TUnŻ „WARTA” S.A. jest zobowiązane do przekazania administracji podatkowej USA za pośrednictwem polskich organów podatkowych danych dotyczących podatników USA oraz osób, w przypadku których stwierdzono przesłanki świadczące o rezydencji podatkowej USA, i które na prośbę TUnŻ „Warta” S.A. nie dostarczyły dokumentów potwierdzających, że nie są podatnikami USA.

Oświadczenie gromadzone jest na potrzeby realizacji obowiązków wynikających z ustawy z dnia 9 października 2015 r. o wykonywaniu umowy między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Stanów Zjednoczonych Ameryki w sprawie poprawy wypełniania międzynarodowych obowiązków podatkowych oraz wdrożenia ustawodawstwa FATCA (Dz.U. 2015 poz. 1712). Klient ma prawo dostępu do swoich danych, a także do ich poprawiania.

