

I. Cieľové trhy

■ Produkt UNIQAČIK: cieľové trhy pre hlavné poistenie a pre pripoistenia

Pozitívne vymedzenie cieľového trhu	
Poisťovaná osoba	Osoba P1 (poistené dieťa): vstupný vek od 0 do 15 rokov, koncový vek 25 rokov. Osoba ktorej vek, zdravotný stav a záujmová činnosť je v rámci limitov prijateľných pre poistenie a pre ktorú je poistenie v súlade s jej potrebami a cieľmi. Osoba P2 (dospelý poistený): vstupný vek od 18 do 55 rokov, maximálny koncový vek 65 rokov. Osoba ktorej vek, zdravotný stav, zamestnanie a záujmová činnosť je v rámci limitov prijateľných pre poistenie a pre ktorú je poistenie v súlade s jej potrebami a cieľmi. Nie je rozhodujúci stupeň vzdelania, ani aká je lokalita bydliska osoby na Slovensku. Osoba hľadajúca finančné zabezpečenie dieťaťa v prípade svojho úmrtia, invalidity, alebo v prípade úrazu, choroby dieťaťa. Pripoistenia môžu mať užšie limity vstupného a koncového (výstupného) veku.
Finančný stav osoby	Poistník: Osoba so schopnosťou platiť poisťné. Osoba, pre ktorú je poistenie vhodné na základe vyhodnotenia dosiahnutého celkového počtu bodov za odpovede poistníka v Dotazníku – investičný rizikový profil poistníka. Poistník môže byť aj iná fyzická osoba, než dospelý poistený P2. Poistená osoba P2 (dospelý poistený): Osoba hľadajúca finančné zabezpečenie pre seba a dieťa aj v prípade výpadku príjmu z dôvodu závažných udalostí zahrnutých v poistení. Poistená osoba P1 (poistené dieťa): n/a
Negatívne vymedzenie cieľového trhu	
Osoby mimo vymedzeného cieľového trhu. Osoba (poistník), ktorej na základe vyhodnotenia odpovedí Dotazníka – investičný rizikový profil poistníka vyhodnotí poisťiteľ produkt ako nevhodný. Osoba, ktorá nemá voľné finančné prostriedky na pravidelné platenie poisťného.	

P1 – poisťované dieťa, **P2** – dospelá poisťovaná osoba, **Poistník** – dospelá osoba, zmluvná strana dojednávajúca poisťnú zmluvu

V prípade, ak na základe vyhodnotenia Dotazníka – investičný rizikový profil poistníka požadovaný produkt nie je pre poistníka vhodný, na túto skutočnosť ho poisťiteľ pri dojednaní poistenia upozorní. V prípade, ak poistník odmietne odpovedať na otázky č.1 až č.6 Dotazníka – investičný rizikový profil poistníka, poisťiteľ nemôže zistiť a vyhodnotiť skutočný rizikový profil záujemcu o poistenie a preto mu nemôže poskytnúť odporúčanie. V prípade, ak poistník aj napriek upozorneniu poisťiteľa dojednanie poistenia požaduje, je povinný podpísať o tom vyhlásenie v návrhu poisťnej zmluvy.

II. Distribučné stratégie

■ distribučné stratégie pre produkt UNIQAČIK

Produkt je predávaný cez distribučné cesty: interné (viazaní finanční agenti) a externé (samostatní finanční agenti, podriadení finanční agenti). Produkt nie je predávaný prostredníctvom banky. Sprostredkovanie poistenia je s posúdením vhodnosti produktu, s vyhlásením o vhodnosti produktu v súlade s platnou legislatívou týkajúcou sa finančného sprostredkovania.

Sprostredkovateľ poistenia je povinný zistiť a zaznamenať požiadavky a potreby klienta, jeho skúsenosti a znalosti týkajúce sa poistenia a o jeho finančnej situácii, a to s ohľadom na povahu finančnej služby, ktorá je predmetom finančného sprostredkovania pri distribúcii produktu UNIQAČIK.

Sprostredkovateľ je zároveň povinný zistiť aj informácie týkajúce sa schopnosti klienta alebo potenciálneho klienta znášať straty a informácie o investičných cieľoch klienta alebo potenciálneho klienta vrátane jeho odolnosti voči riziku tak, aby mohol klientovi alebo potenciálnemu klientovi v prípade vhodnosti odporučiť produkt UNIQAČIK, ak je pre neho vhodný a ak zodpovedá postojom klienta alebo potenciálneho klienta k riziku a schopnosti znášať straty. Pre osobu vyhľadávajúcu vyšší výnos v spojení s ochotou akceptovania vyššieho rizika pre dosiahnutie výnosu nemusí byť kapitálové životné poistenie vhodné.