



**CIG Pannónia Életbiztosító Nyrt. termékeinek,
valamint azok jóváhagyási és felülvizsgálati
folyamatára vonatkozó információk, ideértve az
azonosított célpiacra vonatkozó legfontosabb adatok
összefoglalása biztosításértékesítők számára**



	Best Doctors® Egészségbiztosítás	Best Doctors® Smart Egészségbiztosítás	Pannónia Nyugdíj KötvényE
Termék jóváhagyási és felülvizsgálati folyamata	<p>A Biztosító termékfejlesztési ügyrendje alapján:</p> <p>A megfelelőségi vizsgálat során kerül sor a termékjavaslat prudenciális vizsgálatára, szükség esetén korrekciójára. A következő fázisba csak a prudenciális vizsgálaton megfelelt javaslat juthat el. Utána a vezérigazgató és a vezérigazgató-helyettes(ek) döntést hoznak a termékfejlesztés megindításáról, illetve annak prioritásairól. A termékfejlesztés elkészíti ez alapján a termékekre vonatkozó üzleti igénybejelentő dokumentumot.</p> <p>A Biztosító a terméket minden évben legalább egyszer felülvizsgálja.</p>	<p>A Biztosító termékfejlesztési ügyrendje alapján:</p> <p>A megfelelőségi vizsgálat során kerül sor a termékjavaslat prudenciális vizsgálatára, szükség esetén korrekciójára. A következő fázisba csak a prudenciális vizsgálaton megfelelt javaslat juthat el. Utána a vezérigazgató és a vezérigazgató-helyettes(ek) döntést hoznak a termékfejlesztés megindításáról, illetve annak prioritásairól. A termékfejlesztés elkészíti ez alapján a termékekre vonatkozó üzleti igénybejelentő dokumentumot.</p> <p>A Biztosító a terméket minden évben legalább egyszer felülvizsgálja.</p>	<p>A Biztosító termékfejlesztési ügyrendje alapján:</p> <p>A megfelelőségi vizsgálat során kerül sor a termékjavaslat prudenciális vizsgálatára, szükség esetén korrekciójára. A következő fázisba csak a prudenciális vizsgálaton megfelelt javaslat juthat el. Utána a vezérigazgató és a vezérigazgató-helyettes(ek) döntést hoznak a termékfejlesztés megindításáról, illetve annak prioritásairól. A termékfejlesztés elkészíti ez alapján a termékekre vonatkozó üzleti igénybejelentő dokumentumot.</p> <p>A Biztosító a terméket minden évben legalább egyszer felülvizsgálja.</p>
Jellemzők	<p>Második orvosi szakvéleményhez és betegvezetéshez kapcsolódó egészségbiztosítási termék. Devizaneme: EUR, HUF</p> <p>A termékjellemzők részletes bemutatását a Különös Szerződési Feltétel tartalmazza, amely https://www.cigpannonia.hu/nyomtatvanyok link alatt található.</p>	<p>Második orvosi szakvéleményhez és betegvezetéshez kapcsolódó egészségbiztosítási termék. Devizaneme: EUR, HUF</p> <p>A termékjellemzők részletes bemutatását a Különös Szerződési Feltétel tartalmazza, amely https://www.cigpannonia.hu/nyomtatvanyok link alatt található.</p>	<p>Unit-Linked alapú befektetési életbiztosítási termék nyugdíj célra Devizaneme: HUF</p> <p>A termékjellemzők részletes bemutatását a Különös Szerződési Feltétel tartalmazza, amely https://www.cigpannonia.hu/nyomtatvanyok link alatt található.</p>
Értékesítési stratégia	<p>A termék bonyolultsága és összetettsége miatt direktértékesítés a preferált. A termék értékesítése során a Biztosító igényfelmérést végez, de a terméket nem tanácsadással értékesíti.</p>	<p>A termék bonyolultsága és összetettsége miatt direktértékesítés a preferált. A termék értékesítése során a Biztosító igényfelmérést végez, de a terméket nem tanácsadással értékesíti.</p>	<p>A termék bonyolultsága és összetettsége miatt direktértékesítés a preferált. A termék értékesítése során a Biztosító igényfelmérést végez és tanácsadással értékesíti.</p>
Célpiac meghatározás	<p>Mindenkinek, <ul style="list-style-type: none"> • aki szeretne időben gondoskodni saját maga és szerettei biztonságáról, egészségéről, • aki a világ legjobb orvosaival szeretné kezelteni magát, vagy hozzátartozóit, • akinek fontos a korrekt, minőségi egészségügyi ellátás, • aki úgy gondolja, hogy külföldön jelenleg sokkal nagyobb esélye van a gyógyulásra, • aki több (tíz)millió forintot nem tudna kifizetni egy esetleges betegség gyógyíttatására. </p>	<p>Mindenkinek, <ul style="list-style-type: none"> • aki szeretne időben gondoskodni saját maga és szerettei biztonságáról, egészségéről, • aki a világ legjobb orvosaival szeretné kezelteni magát, vagy hozzátartozóit, • akinek fontos a korrekt, minőségi egészségügyi ellátás, • aki úgy gondolja, hogy külföldön jelenleg sokkal nagyobb esélye van a gyógyulásra, • aki több (tíz)millió forintot nem tudna kifizetni egy esetleges betegség gyógyíttatására. </p>	<p>A termék azoknak készült, akik nyugdíj-előtakarékoskosságból kívánják kivánnak életbiztosítást kötni, minimum 7 évük van még a nyugdíjkorhatár eléréséig, hajlandóak befektetési kockázatot vállalni és befektetési döntéseket hozni. Mivel a választható eszközalapok kockázati spektruma széles, az egymástól eltérő kockázatu eszközalapok eltérő kockázatvállalási hajlandósággal rendelkező ügyfeleknek ajánlhatók.</p>
Célpiac kockázatai	<p>Ügyfélszükséglet: Annak céljából, hogy az ügyfél számára szükségtelen alkalmatlan terméket ne értékesítsen, a Biztosító igényfelmérést végez. Nem fizetési kockázat: Díjnémfizetés esetén a biztosító kockázatvállalása megszűnik.</p>	<p>Ügyfélszükséglet: Annak céljából, hogy az ügyfél számára szükségtelen alkalmatlan terméket ne értékesítsen, a Biztosító igényfelmérést végez. Nem fizetési kockázat: Díjnémfizetés esetén a biztosító kockázatvállalása megszűnik.</p>	<p>Ügyfélszükséglet: Annak céljából, hogy az ügyfél számára szükségtelen alkalmatlan terméket ne értékesítsen, a Biztosító igényfelmérést végez. Befektetési tapasztalat és ismeret: A Biztosító felméri az ügyfél tapasztalatait és tudását és amennyiben ezek nem elégségesek nem engedi a termék megvásárlását. Kockázattűrési és veszteség viselési képesség: A befektetési kockázathoz kapcsolódóan a Biztosító felméri az ügyfelet és alacsony veszteségviselési képesség esetén nem engedi a biztosítás megkötését. Továbbá az eszközalapok széles választékát nyújtja, hogy az ügyfelek az igényeiknek megfelelő portfóliót althassak össze, ehhez mintaportfóliókat is biztosít, amelyeket rendszeresen felülvizsgál. A Biztosító befektetési tanácsadást nem nyújt. Nem fizetési kockázat: Díjnémfizetés esetén a biztosító életbiztosítási kockázatvállalása megszűnik. Amennyiben a terméket a szerződő nem fizeti legalább 7 évig, az ügyfelet veszteség érheti a szerződésen.</p>



	Pannónia Alkony Életbiztosítás	Pannónia Bárka Élet-, Baleset- és Betegségbiztosítás	Pannónia EsszenciaE Befektetési Életbiztosítás
Termék jóváhagyási és felülvizsgálati folyamata	<p>A Biztosító termékfejlesztési ügyrendje alapján:</p> <p>A megfelelősségi vizsgálat során kerül sor a termékjavaslat prudenciális vizsgálatára, szükség esetén korrekciójára. A következő fázisba csak a prudenciális vizsgálaton megfelelt javaslat juthat el. Utána a vezérigazgató és a vezérigazgató-helyettes(ek) döntést hoznak a termékfejlesztés megindításáról, illetve annak prioritásairól. A termékfejlesztés elkészíti ez alapján a termékekre vonatkozó üzleti igénybejelentő dokumentumot.</p> <p>A Biztosító a terméket minden évben legalább egyszer felülvizsgálja.</p>	<p>A Biztosító termékfejlesztési ügyrendje alapján:</p> <p>A megfelelősségi vizsgálat során kerül sor a termékjavaslat prudenciális vizsgálatára, szükség esetén korrekciójára. A következő fázisba csak a prudenciális vizsgálaton megfelelt javaslat juthat el. Utána a vezérigazgató és a vezérigazgató-helyettes(ek) döntést hoznak a termékfejlesztés megindításáról, illetve annak prioritásairól. A termékfejlesztés elkészíti ez alapján a termékekre vonatkozó üzleti igénybejelentő dokumentumot.</p> <p>A Biztosító a terméket minden évben legalább egyszer felülvizsgálja.</p>	<p>A Biztosító termékfejlesztési ügyrendje alapján:</p> <p>A megfelelősségi vizsgálat során kerül sor a termékjavaslat prudenciális vizsgálatára, szükség esetén korrekciójára. A következő fázisba csak a prudenciális vizsgálaton megfelelt javaslat juthat el. Utána a vezérigazgató és a vezérigazgató-helyettes(ek) döntést hoznak a termékfejlesztés megindításáról, illetve annak prioritásairól. A termékfejlesztés elkészíti ez alapján a termékekre vonatkozó üzleti igénybejelentő dokumentumot.</p> <p>A Biztosító a terméket minden évben legalább egyszer felülvizsgálja.</p>
Jellemzők	<p>Vegyes életbiztosítási termék Devizaneme: HUF</p> <p>A termékjellemzők részletes bemutatását a Különös Szerződési Feltétel tartalmazza, amely https://www.cigpannonia.hu/nyomtatvanyok link alatt található.</p>	<p>Kockázati életbiztosítási termék Devizaneme: HUF</p> <p>A termékjellemzők részletes bemutatását a Különös Szerződési Feltétel tartalmazza, amely https://www.cigpannonia.hu/nyomtatvanyok link alatt található.</p>	<p>Unit-Linked alapú befektetési életbiztosítási termék Devizaneme: HUF, EUR</p> <p>A termékjellemzők részletes bemutatását a Különös Szerződési Feltétel tartalmazza, amely https://www.cigpannonia.hu/nyomtatvanyok link alatt található.</p>
Értékesítési stratégia	<p>A termék bonyolultsága és összetettsége miatt direktértékesítés a preferált. A termék értékesítése során a Biztosító igényfelmérést végez és tanácsadással értékesíti.</p>	<p>A termék bonyolultsága és összetettsége miatt direktértékesítés a preferált. A termék értékesítése során a Biztosító igényfelmérést végez, de a terméket nem tanácsadással értékesíti.</p>	<p>A termék bonyolultsága és összetettsége miatt direktértékesítés a preferált. A termék értékesítése során a Biztosító igényfelmérést végez és tanácsadással értékesíti.</p>
Célpiac meghatározás	<p>A termék azoknak készült, akik még életükben gondoskodnának végtségükükről. Mindemellett a termék megoldást jelent arra is, hogy a szerződő vagyona egy részét hagyatéki eljárástól és öröklési illetéktől mentesen tudja hátrahagyni. A megcélzott ügyfelek nem szeretnének befektetési kockázatot vállalni, valamint befektetési döntéseket hozni.</p>	<p>A biztosítás akkor segít, amikor a legnagyobb baj történik, ezzel segítve a családtagok anyagi biztonságát, illetve a gyógyulás vagy a rokantság költségeinek fedezetét. A haláleseti járadékszolgáltatás pedig hosszútávon biztosítja a kedvezményezett számára a gondoskodást. Rugalmas konstrukciónk lehetővé teszi, hogy valós igényeinek, élethelyzetének megfelelően válassza ki biztosítási összegeit.</p>	<p>A termék azoknak készült, akik jövőben esedékes pénzügyi céljaik elérése érdekében kívánnak megtakarítani legalább 8 éves időtávon, kiegészítve életbiztosítási védelemmel. Hajlandóak befektetési kockázatot vállalni és befektetési döntéseket hozni. Mivel a választható eszközalapok kockázati spektruma széles, az egymástól eltérő kockázatu eszközalapok eltérő kockázatvállalási hajlandósággal rendelkező ügyfeleknek ajánlhatók.</p>
Célpiac kockázatai	<p>Ügyfélszükséglet: Annak céljából, hogy az ügyfél számára szükségtelen alkalmatlan terméket ne értékesítsen, a Biztosító igényfelmérést végez. Nem fizetési kockázat: Díjnémfizetés esetén a biztosító kockázatvállalása az első 2 évben megszűnik, utána pedig a biztosító csökkentett szolgáltatást biztosít.</p>	<p>Ügyfélszükséglet: Annak céljából, hogy az ügyfél számára szükségtelen alkalmatlan terméket ne értékesítsen, a Biztosító igényfelmérést végez. Alul vagy túlbiztosítás: A biztosítási fedezetek és összegek az élethelyzetnek megfelelően modulárisan alakíthatók. Nem fizetési kockázat: Díjnémfizetés esetén a biztosító kockázatvállalása megszűnik.</p>	<p>Ügyfélszükséglet: Annak céljából, hogy az ügyfél számára szükségtelen alkalmatlan terméket ne értékesítsen, a Biztosító igényfelmérést végez. Nem fizetési kockázat: Díjnémfizetés esetén a biztosító kockázatvállalása megszűnik. Amennyiben a terméket a szerződő nem fizeti legalább 7 évig, az ügyfelet veszteség érheti a szerződésen.</p>



	Pannónia Mentor Életbiztosítás	Pannónia Értékmegőrző 2016 Nyugdíjbiztosítás	Pannónia Klikk Életbiztosítás nyugdíjbiztosítási záradék
Termék jóváhagyási és felülvizsgálati folyamata	<p>A Biztosító termékfejlesztési ügyrendje alapján:</p> <p>A megfelelőségi vizsgálat során kerül sor a termékjavaslat prudenciális vizsgálatára, szükség esetén korrekciójára. A következő fázisba csak a prudenciális vizsgálaton megfelelt javaslat juthat el. Utána a vezérigazgató és a vezérigazgató-helyettes(ek) döntést hoznak a termékfejlesztés megindításáról, illetve annak prioritásairól. A termékfejlesztés elkészíti ez alapján a termékekre vonatkozó üzleti igénybejelentő dokumentumot.</p> <p>A Biztosító a terméket minden évben legalább egyszer felülvizsgálja.</p>	<p>A Biztosító termékfejlesztési ügyrendje alapján:</p> <p>A megfelelőségi vizsgálat során kerül sor a termékjavaslat prudenciális vizsgálatára, szükség esetén korrekciójára. A következő fázisba csak a prudenciális vizsgálaton megfelelt javaslat juthat el. Utána a vezérigazgató és a vezérigazgató-helyettes(ek) döntést hoznak a termékfejlesztés megindításáról, illetve annak prioritásairól. A termékfejlesztés elkészíti ez alapján a termékekre vonatkozó üzleti igénybejelentő dokumentumot.</p> <p>A Biztosító a terméket minden évben legalább egyszer felülvizsgálja.</p>	<p>A Biztosító termékfejlesztési ügyrendje alapján:</p> <p>A megfelelőségi vizsgálat során kerül sor a termékjavaslat prudenciális vizsgálatára, szükség esetén korrekciójára. A következő fázisba csak a prudenciális vizsgálaton megfelelt javaslat juthat el. Utána a vezérigazgató és a vezérigazgató-helyettes(ek) döntést hoznak a termékfejlesztés megindításáról, illetve annak prioritásairól. A termékfejlesztés elkészíti ez alapján a termékekre vonatkozó üzleti igénybejelentő dokumentumot.</p> <p>A Biztosító a terméket minden évben legalább egyszer felülvizsgálja.</p>
Jellemzők	<p>Vegyes életbiztosítási termék Devizaneme: HUF</p> <p>A termékjellemzők részletes bemutatását a Különös Szerződési Feltétel tartalmazza, amely https://www.cigpannonia.hu/nyomtatvanyok link alatt található.</p>	<p>Vegyes életbiztosítási termék nyugdíjcélra Devizaneme: HUF</p> <p>A termékjellemzők részletes bemutatását a Különös Szerződési Feltétel tartalmazza, amely https://www.cigpannonia.hu/nyomtatvanyok link alatt található.</p>	<p>Unit-Linked alapú befektetési termék nyugdíjcélra Devizaneme: HUF</p> <p>A termékjellemzők részletes bemutatását a Különös Szerződési Feltétel tartalmazza, amely https://www.cigpannonia.hu/nyomtatvanyok link alatt található.</p>
Értékesítési stratégia	<p>A termék bonyolultsága és összetettsége miatt direktértékesítés a preferált. A termék értékesítése során a Biztosító igényfelmérést végez és tanácsadással értékesíti.</p>	<p>A termék bonyolultsága és összetettsége miatt direktértékesítés a preferált. A termék értékesítése során a Biztosító igényfelmérést végez és tanácsadással értékesíti.</p>	<p>A termék bonyolultsága és összetettsége miatt direktértékesítés a preferált. A termék értékesítése során a Biztosító igényfelmérést végez és tanácsadással értékesíti.</p>
Célpiac meghatározás	<p>A termék azoknak készült, akik jövőben esedékes pénzügyi céljaik elérése, kiemelten a szeretteikről, hozzátartozóikról való gondoskodás érdekében kívánnak megtakarítani legalább 5 éves időtávon, garantált szolgáltatásra tartanak igényt, kiegészítve életbiztosítási védelemmel. Nem szeretnének befektetési kockázatot vállalni, valamint befektetési döntéseket hozni.</p>	<p>Azon ügyfelek számára készült, akik nyugdíj-előtakarékosság céljából kívánnak életbiztosítást kötni, minimum 5 évük van még a nyugdíjkorhatár eléréséig és garantált szolgáltatásra tartanak igényt, nem szeretnének befektetési kockázatot vállalni, valamint befektetési döntéseket hozni.</p>	<p>A termék azoknak készült, akik nyugdíj-előtakarékosság céljából kívánnak életbiztosítást kötni, minimum 5 évük van még a nyugdíjkorhatár eléréséig, hajlandók befektetési kockázatot vállalni és befektetési döntéseket hozni. Mivel a választható eszközalapok kockázati spektruma széles, az egymástól eltérő kockázatú eszközalapok eltérő kockázatvállalási hajlandósággal rendelkező ügyfeleknek ajánlhatók.</p>
Célpiac kockázatai	<p>Ügyfélszükséglet: Annak céljából, hogy az ügyfél számára szükségtelen alkalmatlan terméket ne értékesítsen, a Biztosító igényfelmérést végez.</p> <p>Nem fizetési kockázat: Díjnémfizetés esetén a garantált biztosítási összeg lecsökken. A hagyományos term fix életbiztosítást a biztosítási tartam végéig érdemes megtartani.</p>	<p>Ügyfélszükséglet: Annak céljából, hogy az ügyfél számára szükségtelen alkalmatlan terméket ne értékesítsen, a Biztosító igényfelmérést végez.</p> <p>Nem fizetési kockázat: Díjnémfizetés esetén a garantált biztosítási összeg lecsökken. A nyugdíjcéltú életbiztosítást a biztosítási tartam végéig, azaz a nyugdíjkorhatár eléréséig érdemes megtartani.</p>	<p>Ügyfélszükséglet: Annak céljából, hogy az ügyfél számára szükségtelen alkalmatlan terméket ne értékesítsen, a Biztosító igényfelmérést végez.</p> <p>Befektetési tapasztalat és ismeret: A Biztosító felméri az ügyfél tapasztalatait és tudását és amennyiben ezek nem elégségesek nem engedi a termék megvásárlását.</p> <p>Kockázattűrési és veszteség viselési képesség: A befektetési kockázathoz kapcsolódóan a Biztosító felméri az ügyfelet és alacsony veszteségviselési képesség esetén nem engedi a biztosítás megkötését. Továbbá az eszközalapok széles választékát nyújtja, hogy az ügyfelek az igényeiknek megfelelő portfóliót althassak össze, ehhez mintaportfóliókat is biztosít, amelyeket rendszeresen felülvizsgál. A Biztosító befektetési tanácsadást nem nyújt.</p> <p>Nem fizetési kockázat: Díjnémfizetés esetén a kockázatvállalás megszűnik. Amennyiben a terméket a szerződő nem fizeti legalább 5 évig, az ügyfelet veszteség érheti a szerződésen.</p>



	Pannónia Klikk Életbiztosítás	Pannónia GravisE Egyszeri Díjas Életbiztosítás	Pannónia GravisE Egyszeri Díjas Nyugdíjbiztosítás
Termék jóváhagyási és felülvizsgálati folyamata	<p>A Biztosító termékfejlesztési ügyrendje alapján:</p> <p>A megfelelőségi vizsgálat során kerül sor a termékjavaslat prudenciális vizsgálatára, szükség esetén korrekciójára. A következő fázisba csak a prudenciális vizsgálaton megfelelt javaslat juthat el. Utána a vezérigazgató és a vezérigazgató-helyettes(ek) döntést hoznak a termékfejlesztés megindításáról, illetve annak prioritásairól. A termékfejlesztés elkészíti ez alapján a termékekre vonatkozó üzleti igénybejelentő dokumentumot.</p> <p>A Biztosító a terméket minden évben legalább egyszer felülvizsgálja.</p>	<p>A Biztosító termékfejlesztési ügyrendje alapján:</p> <p>A megfelelőségi vizsgálat során kerül sor a termékjavaslat prudenciális vizsgálatára, szükség esetén korrekciójára. A következő fázisba csak a prudenciális vizsgálaton megfelelt javaslat juthat el. Utána a vezérigazgató és a vezérigazgató-helyettes(ek) döntést hoznak a termékfejlesztés megindításáról, illetve annak prioritásairól. A termékfejlesztés elkészíti ez alapján a termékekre vonatkozó üzleti igénybejelentő dokumentumot.</p> <p>A Biztosító a terméket minden évben legalább egyszer felülvizsgálja.</p>	<p>A Biztosító termékfejlesztési ügyrendje alapján:</p> <p>A megfelelőségi vizsgálat során kerül sor a termékjavaslat prudenciális vizsgálatára, szükség esetén korrekciójára. A következő fázisba csak a prudenciális vizsgálaton megfelelt javaslat juthat el. Utána a vezérigazgató és a vezérigazgató-helyettes(ek) döntést hoznak a termékfejlesztés megindításáról, illetve annak prioritásairól. A termékfejlesztés elkészíti ez alapján a termékekre vonatkozó üzleti igénybejelentő dokumentumot.</p> <p>A Biztosító a terméket minden évben legalább egyszer felülvizsgálja.</p>
Jellemzők	<p>Unit-Linked alapú befektetési termék Devizaneme: HUF</p> <p>A termékjellemzők részletes bemutatását a Különös Szerződési Feltétel tartalmazza, amely https://www.cigpannonia.hu/nyomtatvanyok link alatt található.</p>	<p>Unit-Linked alapú egyszeri díjfizetésű befektetési termék Devizaneme: HUF</p> <p>A termékjellemzők részletes bemutatását a Különös Szerződési Feltétel tartalmazza, amely https://www.cigpannonia.hu/nyomtatvanyok link alatt található.</p>	<p>Unit-Linked alapú egyszeri díjfizetésű befektetési termék nyugdíj célra Devizaneme: HUF</p> <p>A termékjellemzők részletes bemutatását a Különös Szerződési Feltétel tartalmazza, amely https://www.cigpannonia.hu/nyomtatvanyok link alatt található.</p>
Értékesítési stratégia	<p>A termék bonyolultsága és összetettsége miatt direktértékesítés a preferált. A termék értékesítése során a Biztosító igényfelmérést végez és tanácsadással értékesíti.</p>	<p>A termék bonyolultsága és összetettsége miatt direktértékesítés a preferált. A termék értékesítése során a Biztosító igényfelmérést végez és tanácsadással értékesíti.</p>	<p>A termék bonyolultsága és összetettsége miatt direktértékesítés a preferált. A termék értékesítése során a Biztosító igényfelmérést végez és tanácsadással értékesíti.</p>
Célpiaac meghatározás	<p>A termék azoknak készült, akik jövőben esedékes pénzügyi céljaik elérése érdekében kívánnak megtakarítani, legalább 10 éves díjfizetési időszakot vállalva, kiegészítve életbiztosítási védelemmel. Hajlandóak befektetési kockázatot vállalni és befektetési döntéseket hozni. Mivel a választható eszközalapok kockázati spektruma széles, az egymástól eltérő kockázatú eszközalapok eltérő kockázatvállalási hajlandósággal rendelkező ügyfeleknek ajánlhatók.</p>	<p>A termék azoknak készült, akik biztosítási védelemmel ötvözve szeretnék befektetni a már összegyűjtött megtakarításukat a bankbetéteknél magasabb hozam reményében és legalább 5 éves időtávon, ugyanakkor nem kívánnak elköteleződni a rendszeres díjfizetés mellett. Hajlandóak befektetési kockázatot vállalni és befektetési döntéseket hozni. Mivel a választható eszközalapok kockázati spektruma széles, az egymástól eltérő kockázatú eszközalapok eltérő kockázatvállalási hajlandósággal rendelkező ügyfeleknek ajánlhatók.</p>	<p>A termék azoknak készült, akik biztosítási védelemmel ötvözve szeretnék befektetni a már összegyűjtött megtakarításukat nyugdíj célra a bankbetéteknél magasabb hozam reményében és legalább 5 éves időtávon, ugyanakkor nem kívánnak elköteleződni a rendszeres díjfizetés mellett. Hajlandóak befektetési kockázatot vállalni és befektetési döntéseket hozni. Mivel a választható eszközalapok kockázati spektruma széles, az egymástól eltérő kockázatú eszközalapok eltérő kockázatvállalási hajlandósággal rendelkező ügyfeleknek ajánlhatók.</p>
Célpiaac kockázatai	<p>Ügyfélszükséglet: Annak céljából, hogy az ügyfél számára szükségtelen alkalmatlan terméket ne értékesítsen a Biztosító igényfelmérést végez.</p> <p>Befektetési tapasztalat és ismeret: A Biztosító felméri az ügyfél tapasztalatait és tudását és amennyiben ezek nem elégségesek nem engedi a termék megvásárlását.</p> <p>Kockázattűrési és veszteség viselési képesség: A befektetési kockázathoz kapcsolódóan a Biztosító felméri az ügyfelet és alacsony veszteségviselési képesség esetén nem engedi a biztosítás megkötését. Továbbá az eszközalapok széles választékát nyújtja, hogy az ügyfelek az igényeiknek megfelelő portfóliót althassák össze, ehhez mintaportfóliókat is biztosít, amelyeket rendszeresen felülvizsgál. A Biztosító befektetési tanácsadást nem nyújt.</p> <p>Nem fizetési kockázat: Díj nemfizetés esetén a kockázatvállalás megszűnik. Amennyiben a terméket a szerződő nem fizeti legalább 10 évig, az ügyfelet veszteség érheti a szerződésen.</p>	<p>Ügyfélszükséglet: Annak céljából, hogy az ügyfél számára szükségtelen alkalmatlan terméket ne értékesítsen a Biztosító igényfelmérést végez.</p> <p>Befektetési tapasztalat és ismeret: A Biztosító felméri az ügyfél tapasztalatait és tudását és amennyiben ezek nem elégségesek nem engedi a termék megvásárlását.</p> <p>Kockázattűrési és veszteség viselési képesség: A Biztosító felméri az ügyfelet és alacsony veszteségviselési képesség esetén nem engedi a biztosítás megkötését. Továbbá az eszközalapok széles választékát nyújtja, hogy az ügyfelek az igényeiknek megfelelő portfóliót althassák össze, ehhez mintaportfóliókat is biztosít, amelyeket rendszeresen felülvizsgál. A Biztosító befektetési tanácsadást nem nyújt.</p>	<p>Ügyfélszükséglet: Annak céljából, hogy az ügyfél számára szükségtelen alkalmatlan terméket ne értékesítsen a Biztosító igényfelmérést végez.</p> <p>Befektetési tapasztalat és ismeret: A Biztosító felméri az ügyfél tapasztalatait és tudását és amennyiben ezek nem elégségesek nem engedi a termék megvásárlását.</p> <p>Kockázattűrési és veszteség viselési képesség: A Biztosító felméri az ügyfelet és alacsony veszteségviselési képesség esetén nem engedi a biztosítás megkötését. Továbbá az eszközalapok széles választékát nyújtja, hogy az ügyfelek az igényeiknek megfelelő portfóliót althassák össze, ehhez mintaportfóliókat is biztosít, amelyeket rendszeresen felülvizsgál. A Biztosító befektetési tanácsadást nem nyújt.</p>