

## ФОРМУЛЯР ЗА АНАЛИЗ НА ИЗИСКВАНИЯТА И ПОТРЕБНОСТИТЕ НА КЛИЕНТА И ЗА ПРЕДОСТАВЯНЕ НА СЪВЕТ И ЛИЧНА ПРЕПОРЪКА

Финансов брокер „Евролайф България“ ЕООД, Адрес на офис: гр. София, ул. „Проф. Джовани Горини“ 10, телефон: +359 2 942 00 30, E-Mail: office@eurolife.bg  
Горепосоченият е активен застрахователен брокер на „Граве България Животозастраховане“ ЕАД, „ЗК Уника Живот“ АД, ЗАД Алианц България Живот,  
МетЛайф Юрп д.а.к. - Клон България

Брокерът е преминал необходимите обучения и регулярно е атестиран според изискванията на КФН. Има право да представлява дружества при сключване на застрахователни договори, за което получава комисионно възнаграждение, платимо от Застрахователя.

„Евролайф България“ ЕООД не притежава пряко или чрез свързани лица повече от 10 на сто от гласовете в общото събрание или от капитала на застраховател, както и застраховател или предприятие-майка на застраховател не притежават повече от 10 на сто от гласовете в общото събрание или от дяловете от капитала на „Евролайф България“ ЕООД.

Подаване на жалби писмено или лично в офис на застрахователния брокер, следва да се адресира до „Евролайф България“ ЕООД, с адрес: гр. София, ул. „Проф. Джовани Горини“ № 10, ет. 1, office@eurolife.bg, както и пред Комисията за финансов надзор на адрес: гр. София, ул. „Будапеща“ № 16 и на уеб сайт www.fsc.bg и други държавни органи.

Клиентът не желае цялостен съвет, но конкретизира своите изисквания и потребности, както е посочено по-долу.

### Базови въпроси за установяване на изискванията и потребностите на клиента

#### 1. Има ли финансово зависими от Вас хора?

дете/деца  съпруг/съпруга (партньор/партньорка)  родители  други .....  няма

#### 2. Към какво проявявате повече интерес?

Гарантирана спестовност  Гарантирани спестовност и защита  Инвестиция / Финансови пазари  Комбинация от горните

#### 3. За какво биха Ви трябвали / бихте заделали средства с приоритет?

за непредвидени тежки моменти  за осъществяване на дългосрочни мечти и планове  за бъдещето на детето/децата  
 за допълнителна пенсия/ допълнителни средства в „златните години“  за друго .....

#### 4. Искате ли да имате защита при следните непредвидени ситуации?

Фатален край  Трайно загубена/намалена работоспособност  Тежки заболявания (20 болести)  Болничен престой  Хирургия

#### 5. Кое от следните твърдения е вярно за Вас?

Упражнявам рискова професия (пр. шофьор, моряк, строител).  Ако имам застраховка, бих предпочел/а да плащам премия всяка година.  
 Ако имам застраховка, бих предпочел/а да платя за целия срок в началото.

Забележка: На въпроси 1, 3, 4 и 5 клиентът може да посочи повече от един отговор.

### Предпочитания във връзка с устойчивостта

Имате ли предпочитания във връзка с устойчивостта на инвестицията?  да  не

(„предпочитания във връзка с устойчивостта“ означава изборът Ви да включите или не в инвестицията си, а ако включите — доколко да го направите, един или няколко измежду основаващи се на застраховане инвестиционни продукти, минимален дял от които да бъде инвестиран в екологично устойчиви инвестиции или в устойчиви инвестиции, или при които са взети предвид основните неблагоприятни въздействия върху факторите за устойчивост.)

В случай, че отговорът Ви е „да“, моля посочете подробности:

а) Екологично устойчиви инвестиции:  мин. .... %  неуточнено

Инвестиции в стопанска дейност, която има съществен принос по отношение на осъществяването на една или повече екологични цели (не се включват социално устойчиви икономически цели).

Екологични цели са: смекчаване на изменението на климата; адаптиране към изменението на климата; устойчиво използване и опазване на водните и морските ресурси; преход към кръгова икономика; предотвратяване и контрол на замърсяването; защита и възстановяване на биоразнообразието и екосистемите.

б) Устойчиви инвестиции / ESG подход:  мин. .... %  неуточнено

Инвестиции в стопанска дейност, която допринася за постигане на екологична (Environmental) или социална (Social) цел, при условие че тези инвестиции не засягат значително постигането на някоя от посочените цели, а дружествата, в които се инвестира, следват добри управленски практики (Governance).

в) Избягване на инвестиции с неблагоприятни въздействия върху факторите на устойчивост  да  не

Следва да се вземат предвид следните фактори на устойчивост:

Екологични фактори:	<input type="checkbox"/> да	<input type="checkbox"/> не	<input type="checkbox"/> неуточнено
Социални и свързани със служителите фактори:	<input type="checkbox"/> да	<input type="checkbox"/> не	<input type="checkbox"/> неуточнено
Фактори, свързани със зачитането на правата на човека:	<input type="checkbox"/> да	<input type="checkbox"/> не	<input type="checkbox"/> неуточнено
Фактори, свързани с борбата с корупцията и подкупите:	<input type="checkbox"/> да	<input type="checkbox"/> не	<input type="checkbox"/> неуточнено

### Установени изисквания и потребности на клиента

#### Изисквания и потребности

- Защита при фатален край / смърт  
 Защита при операция / болничен престой  
 Трайно загубена или намалена работоспособност  
 Защита при тежки заболявания  
 Защита при злополука  
 Спестяване за пенсионните години / за друго в бъдещето  
 Спестяване за образование/друго на дете  
 Фамилно покритие  
 Застраховка, свързана с инвестиционен фонд  
 Друго .....

#### Желано покритие

- Най-доброто възможно покритие  
 Покритие, осигуряващо минимална защита  
 Покритие според размера на годишната премия  
 Друго .....

## Допълнителни въпроси при интерес към инвестиционен застрахователен продукт (Застраховка Живот, свързана с инвестиционен фонд)

Имайте предвид, че Застрахователят, съответно застрахователният посредник, не предоставя периодична оценка за подходящ продукт по отношение на препоръчан инвестиционен застрахователен продукт.

### 1) Как определяте нивото на Вашите познания и опита си относно финансови инструменти / инвестиционни застрахователни продукти?

- нямам познания за и опит с инвестиционни застрахователни продукти/ инвестиционни инструменти (в такъв случай може да бъде предложен само класически животнозастрахователен продукт)
- имам познания за и опит с инвестиционни застрахователни продукти/ инвестиционни инструменти, придобити например чрез самообучение, училищно образование, следване, във връзка с професионална дейност или чрез предоставена от застрахователя / застрахователния посредник консултация.

### 2) Какви инвестиционни цели преследвате?

- максимална сигурност на вложените средства (в такъв случай може да бъде предложен само класически животнозастрахователен продукт)
- съхраняване на вложените средства и умерена доходност в дългосрочен план (в такъв случай може да бъде предложен класически животнозастрахователен, както и инвестиционен животнозастрахователен продукт)
- по-висока доходност в дългосрочен план при по-ниска сигурност на вложените средства (в такъв случай може да бъде предложен инвестиционен животнозастрахователен продукт)

### 3) Каква е Вашата степен на рисков апетит, съответно възможността Ви да понесете загуби?

- ниска – в ограничена степен съм готов/а да приема колебания в стойността и развитието на фондовите курсове, следователно приемам възможността за ниска доходност (в такъв случай може да бъде предложен само класически животнозастрахователен продукт)
- средна – с цел по-високи възможности за доходност съм готов/а да приема по-големи колебания в стойността и развитието на фондовите курсове (в такъв случай може да бъде предложен само класически животнозастрахователен продукт)
- висока – с цел високи възможности за доходност съм готов/а да приема големи колебания в стойността и развитието на фондовите курсове, включително, в изключителни случаи, загуби в размер до 100 %.

### 4) Колко е средномесечният Ви нетен доход?

- до 1 000 лв.  от 1 001 лв. до 3 000 лв.  от 3 001 лв. до 5 000 лв.  над 5 000 лв.  над 10 000 лв.

### 5) Посочете:

- а) Каква сума имате възможност да инвестирате свободно (в евро) .....
- б)  Еднократно или  ежегодно
- в) За какъв срок? .....

Забележка: Трябва да бъде отговорено на всички въпроси от раздела.

## Предоставяне на съвет / лична препоръка

Въз основа на предоставената от клиента информация, личната препоръка на Застрахователния агент/служителя на Застрахователя е:

- Име на продукта/основната програма .....
- Ориентиловъчен размер на премията в евро .....
- Ориентиловъчен срок на застрахователния договор .....
- Допълнителни пакети към основна програма .....

### Основания за съвета / личната препоръка:

- Продуктът изцяло отговаря на изискванията и потребностите на клиента
- Продуктът не отговаря изцяло, но отговаря на най-важните изисквания и потребности на клиента
- Друг .....

## Декларация относно подходящ застрахователен инвестиционен продукт

(попълва се от Застрахователен агент/служител)

Препоръчаният продукт се счита за подходящ и съответстващ на допустимото равнище на риск и възможността на клиента да понесе загуби, отчитайки предоставената от него информация за знанията и опита му в областта на инвестициите, финансовото състояние на клиента и инвестиционните му цели, в това число склонността му към поемане на риск, като се вземат предвид всички негови предпочитания във връзка с устойчивостта.  да  не

Дата и офис:	ПКН/№ лег. док.:	Застрахователен агент/служител:
		име и фамилия / подпис

## Декларация от клиента\*

С подписа си потвърждавам пълнотата и коректността на информацията, попълнена в настоящия формуляр. Запознах се и взех под внимание дадените обяснения и препоръки. Уведомен съм, че непредоставянето / неточното предоставяне на необходимата информация или несъобразяването с предупреждението, че застрахователният продукт не е уместен за мен, е свързано с рискове, за които съм предупреден.

Дата и град:	Клиент:
	име и фамилия / фирма / подпис / печат

\* Подписът на клиента (потенциален Договорител) е положен преди сключване на застрахователен договор.