

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

Настоящият формуляр се предоставя от застрахователен агент, вписан в публичния регистър по чл. 30, ал. 1, т. 12 от ЗКФН, resp. от служител на „ГРАВЕ България Живото застраховане“ ЕАД („Застраховател“), които е преминал необходимите обучения, съгласно изискванията на Кодекса на Застраховането. Същият има право от името и за сметка на Застрахователя да посредничи за сключване на застрахователни договори за всички предлагани от Застрахователя застрахователни продукти.

С настоящото Ви информираме, че Застрахователният агент не притежава пряко или чрез свързани лица повече от 10 на сто от гласовете в общото събрание или от капитала на Застрахователя, както и че Застрахователят и предприятното майка на Застрахователя не притежават повече от 10 на сто от гласовете в общото събрание или от капитала на застрахователен агент/брокер.

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

- Има ли финансово зависими от Вас хора?
    - дете/дети
    - съпруг/съпруга (партньор/партньорка)
    - родители
    - други
    - няма
  - Към какво проявявате повече интерес?
    - Гарантирана спестовност
    - Гарантирани спестовност и защита
    - Инвестиция / Финансови пазари
    - Комбинация от горните
  - За какво биха Ви трябвали / бихте заделвали средства с приоритет?
    - за непредвидени тежки моменти
    - за осъществяване на дългосрочни мечти и планове
    - за бъдещето на дете/децата
    - за допълнителна пенсия/ допълнителни средства в „платните години“
    - за друго
  - Искате ли да имате защита при следните непредвидени ситуации?
    - Фатален край
    - Трайно загубена/намалена работоспособност
    - Тежки заболявания (20 болести)
    - Болничен престой
    - Хирургия
  - 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: Из 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 и между основващи 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. %  неуточно
- 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. %  неуточно
- Инвестиции в стопанска дейност, която допринася за постигане на екологични (Environmental) или социални (Social) цели, 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"/> неуточно |
| Социални и свързани със служителите фактори           | <input type="checkbox"/> да | <input type="checkbox"/> не | <input type="checkbox"/> неуточно |
| Фактори, свързани със защитането на правата на човека | <input type="checkbox"/> да | <input type="checkbox"/> не | <input type="checkbox"/> неуточно |
| Фактори, свързани с борбата с корупцията и подкупите. | <input type="checkbox"/> да | <input type="checkbox"/> не | <input type="checkbox"/> неуточно |

### 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
  - Семейно 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 живото застрахователен 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 живото застрахователен продукт)
- съхраняване на вложените средства и умерена доходност в дългосрочен план (в такъв случай може да бъде предложен класически живото застрахователен, както и инвестиционен живото застрахователен продукт)
- по-висока доходност в дългосрочен план при по-ниска сигурност на вложените средства (в такъв случай може да бъде предложен инвестиционен живото застрахователен 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 живото застрахователен 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 живото застрахователен 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) 1300
- б)  Еднократно или  ежегодно
- в) За какъв срок? 3.0Г

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 Smart Invest - H.O.
- Ориентируем размер на премията в евро 600€
- Ориентируем срок на застрахователния договор 3.0Г
- 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 понеса загуби, отчитайки предоставената от него информация за знанията и опита му в областта на инвестициите, финансовото състояние на клиента и инвестиционните му цели, и това число склонността му към посматане на риск, като се вземат предвид всички негови предпочитания във връзка с устойчивостта.  да  не

Дата и офис: <u>29.08.2022</u> <u>Варна</u>	ИКН/№ лег. док. <u>20678</u> <u>2724</u>	Застрахователен агент/служител: <u>Иванка Обгарова</u> <small>име и фамилия / подпис</small>
---	---	--

### Декларация от клиента\*

С подписка си потвърждавам пълнотата и коректността на информацията, попълнена в настоящия формуляр. Запомам 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: <u>29.08.2022</u> <u>Варна</u>	Клиент: <u>Стойка Златанова Райков</u> <small>име и фамилия / фирма / подпис / печат</small>
---	---

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