

## 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, респ. от служител на „ГРАВЕ България Живото застраховане“ ЕАД („Застраховател“), който 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 предприятието-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/дете
    - 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 заделяли 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 .....
  - 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: 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 който 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, които допринасят 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:  да  не  неуточно  
 Социални и свързани със служителите фактори:  да  не  неуточно  
 Фактори, свързани със зачитането на правата на човека:  да  не  неуточно  
 Фактори, свързани с борбата с корупцията и подкупите:  да  не  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 злоупотреба
- 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 животозастрахователен 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 животозастрахователен продукт)
- съхраняване на вложените средства и умерена доходност в дългосрочен план (в такъв случай може да бъде предложен класически животозастрахователен, както и инвестиционен животозастрахователен продукт)
- по-висока доходност в дългосрочен план при по-ниска сигурност на вложените средства (в такъв случай може да бъде предложен инвестиционен животозастрахователен 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 животозастрахователен 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 животозастрахователен 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) 2500 €
- б)  Еднократно или  Ежегодно
- в) За какъв срок? 25 г.

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 CECIVE Smart Invest 4U УСЛОВИЯТА СЪПРОВОДИТЕЛ
- Ориентировъчен размер на премията в евро 2500 €
- Ориентировъчен срок на застрахователния договор 25
- 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


(потвърждава 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: <u>29.08.2022</u> <u>Плевен</u>	ПКН/№ рег. док.: <u>20897</u> <u>№ 99/15.06.2000</u>	Застрахователен агент/служител: <u>Теофил Георгиев</u> 
--	--	---

### Декларация от клиента\*

С подписа си потвърждавам пълнотата и коректността на информацията, потвърдена 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: <u>29.08.2022</u> <u>Плевен</u>	Клиент: <u>Александър Георгиев Георгиев</u> 
--	---

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