

## 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 Животозастраховане“ 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

#### 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 рисковата 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. .... %  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:  да  не  неуточнено

Социални и свързани със служителите фактори:  да  не  неуточнено

Фактори, свързани със зачитането на правата на човека:  да  не  неуточнено

Фактори, свързани с борбата с корупцията и подкупите:  да  не  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 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 понесате 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) .....
- 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: |
|              |                  | <i>име и фамилия / подпис</i>   |

## 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:                                       |
|              | <i>име и фамилия / фирма / подпис / печат</i> |

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