

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 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

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

- Фатален край
- Трайно загубена или 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.

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 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 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 1) каква сума имате възможност да инвестирате свободно (в евро), 2) еднократно или ежегодно, и 3) 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 премиата 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 понеса загуби, отчитайки предоставената от него информация за знанията и опита му в областта на инвестициите, финансовото състояние на клиента и целите на инвестицията в т.ч. склонността му към поемане на риск.

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.