



Αθήνα, 24 Απριλίου 2023

Προς: Δίκτυα Πωλήσεων

Θέμα: Προσδιορισμός προτιμήσεων βιωσιμότητας κατά την συμπλήρωση του εντύπου Καταλληλότητας & Συμβατότητας και λοιπές βελτιώσεις Λειτουργιών

Αγαπητοί συνεργάτες,

Για εμάς στη Eurolife FFH, αξία έχει να επενδύουμε στην ανάπτυξη προϊόντων που βελτιώνουν τη ζωή και το μέλλον των ανθρώπων που μας εμπιστεύονται. Παράλληλα, φροντίζουμε να μένουμε πιστοί στις αξίες μας, προσαρμοζόμενοι στις προκλήσεις και τις απαιτήσεις που επιβάλλει το διαρκές μεταβαλλόμενο περιβάλλον που δραστηριοποιούμαστε.

Με στόχο την αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο υιοθέτησε τον Κανονισμό (ΕΕ) 2020/852 που εντάσσεται στο από 8.3.2018 σχέδιο δράσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τη χρηματοδότηση της αειφόρου ανάπτυξης, η οποία επιδιώκει τη μετατόπιση των ροών κεφαλαίων προς βιώσιμες επενδύσεις, συμβάλλοντας έτσι καθοριστικά στο στόχο για την επίτευξη κλιματικής ουδετερότητας της Ε.Ε. έως το 2050.

Ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές που διανέμουν επενδυτικά προϊόντα βασιζόμενα στην ασφάλιση («IBIPs»), στο πλαίσιο της προσυμβατικής διαδικασίας οφείλουν να διερευνήσουν τις προτιμήσεις βιωσιμότητας του υποψήφιου πελάτη και να τον ενημερώσουν εάν το προϊόν αποσκοπεί στην προώθηση περιβαλλοντικών χαρακτηριστικών ή έχει ως στόχο του αειφόρες επενδύσεις (Κανονισμός (ΕΕ) 2021/1257).

Βάσει των παραπάνω, από 21/04/2023 προχωράμε σε αναθεώρηση του Εντύπου Καταλληλότητας & Συμβατότητας με τις εξής βασικές διαφοροποιήσεις:

1) Διαχωρισμός των ερωτήσεων σε 3 ομάδες για τον προσδιορισμό της Καταλληλότητας & Συμβατότητας και των προτιμήσεων βιωσιμότητας

A. Ερωτήσεις για τον προσδιορισμό της γνώσης και εμπειρίας σε επενδυτικά προϊόντα

Εάν στις ερωτήσεις για τον προσδιορισμό των γνώσεων και εμπειρίας δοθούν είτε δύο (2) «Α» απαντήσεις είτε μία «Α» και μία «Β», αναδεικνύεται μη συμβατότητα του προϊόντος για τον υποψήφιο πελάτη.

B. Ερωτήσεις για τον προσδιορισμό των επενδυτικών στόχων και της γενικότερης χρηματο-οικονομικής κατάστασης

Εάν στις ερωτήσεις για τον προσδιορισμό των επενδυτικών στόχων και της γενικότερης χρηματο-οικονομικής κατάστασης δοθεί μία «Α» απάντηση, τότε αναδεικνύεται ότι το προϊόν δεν ανταποκρίνεται στους επενδυτικούς στόχους του υποψήφιου πελάτη ή ότι δεν ταιριάζει με τη χρηματο-οικονομική του κατάσταση.

Γ. Ερωτήσεις για τον προσδιορισμό των προτιμήσεων βιωσιμότητας

Εάν στις ερωτήσεις για τον προσδιορισμό των προτιμήσεων βιωσιμότητας δοθεί θετική απάντηση στην «Α» ερώτηση, τότε επιλέγεται τουλάχιστον ένα από τα τρία χαρακτηριστικά βιωσιμότητας από την «Β» ερώτηση. Σημειώνεται ότι καμία από τις επενδυτικές στρατηγικές του προϊόντος «My Investment Plan» δεν προωθεί περιβαλλοντικά ή και κοινωνικά χαρακτηριστικά και δεν έχει ως στόχο αειφόρες επενδύσεις και επομένως με την θετική απάντηση στην «Α» ερώτηση αναδεικνύεται ότι το προϊόν δεν ανταποκρίνεται στις προτιμήσεις βιωσιμότητας του υποψήφιου πελάτη.

2) Αποτύπωση Επενδυτικού Προφίλ και αποτελέσματα ερωτηματολογίου

Παρακάτω καλείστε να τοποθετήσετε το άθροισμα των απαντήσεων που λάβατε σχετικά με τον προσδιορισμό του επενδυτικού προφίλ του υποψήφιου πελάτη:

Αριθμός Απαντήσεων ανά Προφίλ Ρίσκου

Συντηρητικός	☐
Ισορροπημένος	☐
Δυναμικός	☐

Στις περιπτώσεις ισοψηφίας το επενδυτικό προφίλ προσδιορίζεται ως Ισορροπημένο



Παρακάτω αποτυπώνεται συνοπτικά το αποτέλεσμα της αξιολόγησης καταλληλότητας και συμβατότητας βάσει των απαντήσεων που δόθηκαν:

Αποτελέσματα Ερωτηματολογίου	ΝΑΙ	ΟΧΙ
Γνώσεις & εμπειρία	☐	☐
Επενδυτικοί στόχοι & χρηματο-οικονομική κατάσταση	☐	☐
Προτιμήσεις βιωσιμότητας	☐	☐

3) Αποτύπωση Αιτιολογημένης Συμβουλής Διαμεσολαβητή

Στο πλαίσιο με τα σχόλια Διαμεσολαβητή απαιτείται η αιτιολογημένη συμβουλή σας ως προς την Επενδυτική Στρατηγική που προτείνετε στον υποψήφιο πελάτη.

ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΣΗΜΕΙΩΣΗ: Αν οι γνώσεις και η εμπειρία του πελάτη κρίνονται ανεπαρκείς ή/και το προϊόν δεν ανταποκρίνεται στους επενδυτικούς στόχους του ή δεν ταιριάζει με το επίπεδο ανοχής του στον κίνδυνο, τη δυνατότητά του να υποστεί ζημιές και τη χρηματοοικονομική του κατάσταση **δεν είστε σε θέση** να προτείνετε Επενδυτική Στρατηγική.

Στόχος των παραπάνω διαφοροποιήσεων είναι η σαφής αποτύπωση των σταδίων και των αποτελεσμάτων αξιολόγησης καταλληλότητας και συμβατότητας των IBIPs για την τεκμηριωμένη δήλωση του διαμεσολαβητή κατά την διαδικασία διανομής και τη λήψη ενημερωμένης απόφασης από τον υποψήφιο πελάτη. Καθίσταται επομένως αναγκαίο οι συλλεγόμενες από τους υποψήφιους πελάτες πληροφορίες να αποτυπώνονται με ενιαία μορφή για το σύνολο του χαρτοφυλακίου των IBIPs της Eurolife FFH που διανέμονται με τη διαμεσολάβηση του δικτύου συνεργατών μας.

Αποδεκτό πλέον από την Eurolife FFH είναι αποκλειστικά το δικό της Έντυπο Καταλληλότητας & συμβατότητας το οποίο θα συμπληρώνεται είτε χειρόγραφα είτε ηλεκτρονικά και επομένως αίρεται η δυνατότητα χρήσης διαφορετικού εντύπου.

Είναι ήδη αναρτημένο στο Eurolife Training στην ενότητα «Βιβλιοθήκη/Κατηγορίες/Σύνταξη - Επένδυση» το σχετικό εκπαιδευτικό υλικό για τις προτιμήσεις βιωσιμότητας και το αναθεωρημένο έντυπο Καταλληλότητας & Συμβατότητας.

Με την ευκαιρία της επικοινωνίας μας, θα θέλαμε να σας ευχαριστήσουμε για την θερμή σας ανταπόκριση στην επιλογή του **My Investment Plan** προκειμένου να ικανοποιήσετε τις ανάγκες των πελατών σας για την αποταμίευση-επένδυση, καθιστώντας το ένα από τα προϊόντα με την μεγαλύτερη απήχηση στην αγορά.

Τα στελέχη της Γενικής Διεύθυνσης Πωλήσεων και Εκπαίδευσης και οι Επιχειρηματικοί Συνεργάτες είναι στη διάθεσή σας για κάθε υποστήριξη.

Καλές Πωλήσεις!

Για τη Eurolife FFH,

Νίκος Δελένδρας
Γενικός Διευθυντής
Πωλήσεων, Εκπαίδευσης & Ανάπτυξης Προϊόντων

Ιωάννης Βασιλάτος
Γενικός Διευθυντής
Ψηφιακού Μετασχηματισμού, Εργασιών & Εξυπηρέτησης

Το παρόν ηλεκτρονικό μήνυμά σας αποστέλλεται για επαγγελματικούς σκοπούς στο πλαίσιο της σχέσης συνεργασίας σας με την Εταιρεία μας. Υπενθυμίζουμε ότι απαγορεύεται η διαβίβαση των πληροφοριών που περιέχονται στο παρόν μήνυμα (είτε με διαβίβαση αυτούσιου του μηνύματος, είτε με οποιονδήποτε άλλον τρόπο) σε οποιονδήποτε τρίτο, χωρίς την προηγούμενη έγγραφη συναίνεση της Εταιρείας μας.