

VPV Zukunftsplan^{VL}

Art und Komplexität des Produktes:

- Produkt zum Vermögensaufbau zur eigenen Altersvorsorge
- Dynamisches Drei-Topf-Hybridprodukt mit einem Umschichtungsalgorithmus, der nicht einfach zu verstehen ist. Das Produkt ist daher im herkömmlichen Sinne als komplexes Produkt einzustufen.

Einschlägige Risiken:

- Durch die unmittelbare Beteiligung an der Wertentwicklung von Fonds kann es im Vertragsverlauf zu Schwankungen in der Höhe des Guthabens kommen.
- Kursrückgänge können dadurch zu einer Wertminderung des Vertragsguthabens führen. Der Kunde trägt das Risiko, zuvor erzielte Gewinne bei der Kapitalanlage in schlechten Phasen wieder zu verlieren. Während der Vertragslaufzeit steht jedoch mindestens ein Guthaben in Höhe des garantierten Rückkaufswertes zur Verfügung.
- Zum Ablauftermin steht bei planmäßiger Beitragszahlung mindestens ein Guthaben in Höhe der garantierten Erlebensfallleistung in Höhe von 50 % der Summe der gezahlten Beiträge zur Verfügung. Zum Ablauftermin ist somit ein Verlust von bis zu 50 % des eingezahlten Kapitals möglich.

Wünsche und Bedürfnisse des Kunden:

- Der Kunde möchte ein Produkt, das für die Anlage von vermögenswirksamen Leistungen des Arbeitgebers geeignet ist und die gesetzlichen Anforderungen hierfür erfüllt.
- Der Kunde möchte Vermögen zur eigenen Altersvorsorge aufbauen und dabei die Chancen der Kapitalmärkte nutzen.
- Der Kunden präferiert dabei eine starke Partizipation an den Kapitalmärkten. Wertschwankungen werden zugunsten höherer Renditechancen in Kauf genommen.
- Zum Ablauftermin möchte der Kunde das zur Verfügung stehende Kapital ausgezahlt bekommen.
- Nachhaltigkeit:
 - Der Kunde legt großen Wert darauf, dass nachhaltige Aspekte in seinem Altersvorsorgeprodukt berücksichtigt werden.
 - Der Kunde möchte, dass das Produkt zur Verminderung von nachteiligen Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren beiträgt.

Anlagehorizont des Kunden:

- Der Kunde möchte über einen längerfristigen Zeitraum (mindestens über 12 Jahre) Kapital ansparen.

Anlageziele des Kunden:

- Der Kunde möchte die Chancen der Kapitalmärkte nutzen, ohne auf Garantien verzichten zu müssen.

Wissen und Erfahrungen im Anlagebereich, Finanzkompetenz:

- Durch die von der VPV getroffene Fondsauswahl hat der Kunde bei diesem Produkt keine Wahl- und Steuerungsmöglichkeiten bei der Kapitalanlage.
- Für das Verständnis der Leistungen sind keine Kenntnisse über Finanzmärkte und keine Erfahrungen mit Versicherungsanlageprodukten und/oder verpackten Anlageprodukten erforderlich.

Finanzielle Verhältnisse:

- Die Beiträge werden in Form von vermögenswirksamen Leistungen direkt vom Arbeitgeber bezahlt. Dadurch sind keine speziellen Anforderungen an die finanziellen Verhältnisse des Kunden erforderlich.

Fähigkeit Verluste zu verkraften:

- Der Kunde sollte in der Lage sein, Wertschwankungen des Vertragsguthabens während der Vertragslaufzeit zu verkraften.
- Der Kunde sollte in der Lage sein, einen Verlust in Höhe von max. 50 % des eingezahlten Kapitals zum vereinbarten Ablauftermin zu verkraften.

Kundengruppen für die das Produkt nicht geeignet ist:

- Das Produkt ist nicht geeignet für Kunden:
 - denen zum vereinbarten Ablauffermin eine Garantie in Höhe von mehr als 50 % der gezahlten Beiträge wichtig ist
 - die zu den sicherheitsorientierten Anlegern zählen, denen Kapitalmarktschwankungen zu riskant sind.
 - denen eine aktive Gestaltung der Kapitalanlage ihrer Beiträge wichtig ist

Vertriebsstrategie:

- Das Produkt ist für Kunden geeignet, die Wert auf eine persönliche Beratung legen. Das heißt, der Vertrieb erfolgt über die Ausschließlichkeitsorganisation sowie über Makler und Mehrfachagenten.