VPV Go Invest (GI)

Art und Komplexität des Produktes:
- Produkt zum Aufbau von Vorsorgekapital für die Altersvorsorge
- Fondsgebundenes Produkt ohne Garantie in der Aufschubzeit.
- Durch Beteiligung an den Überschüssen, deren Höhe für den Kunden schwer nachvollziehbar ist, ist die Gesamtleistung des Produktes nicht einfach zu verstehen.
- In der Rentenphase kann der Kunde zwischen einer flexiblen Rente und einer klassischen Rente mit Rentengarantiezeit wählen. Bei Wahl der flexiblen Rente wird die Rentengarantie über einen DHP-Umschichtungsalgorithmus sichergestellt, der nicht einfach zu verstehen ist.
- Das Produkt ist im herkömmlichen Sinne als komplexes Produkt einzustufen.

Einschlägige Risiken:
- Durch die unmittelbare Beteiligung an der Wertentwicklung von Fonds kann es im Vertragsverlauf zu deutlichen Schwankungen in der Höhe des Guthabens kommen.
- Kursrückgänge können dadurch zu einer Wertminderung des Vertragsguthabens führen. Der Kunde trägt das Risiko, Guthabenteile aus Beitragszahlungen oder zuvor erzielten Gewinnen bei der Kapitalanlage in schlechten Phasen wieder zu verlieren.
- Zum vereinbarten Rentenbeginn gibt es keine garantierte Erlebensfallleistung. Ein Totalverlust des eingezahlten Kapitals ist daher möglich.
- Bei Wahl der flexiblen Rente wird auch im Rentenbezug bis zum Alter 85 in Fonds investiert, so dass es auch in dieser Vertragsphase zu Schwankungen in der Höhe des Guthabens und somit beim Anstieg der Rentenzahlung kommen kann. Die Rente kann jedoch nicht sinken.
- Eine ungünstige Wertentwicklung der Fonds kann vor Rentenbeginn dazu führen, dass das Vertragsguthaben nicht mehr ausreicht, um die Kosten des Vertrages zu finanzieren, sodass der Vertrag vorzeitig endet.

Wünsche und Bedürfnisse des Kunden:
- Der Kunde möchte Vorsorgekapital für die Altersvorsorge aufbauen und dabei die Chancen der Kapitalmärkte nutzen.
- Der Kunde präferiert dabei eine unmittelbare Partizipation an den Kapitalmärkten. Deutliche Wertschwankungen bis hin zum Totalverlust werden zugunsten höherer Renditechancen in Kauf genommen. Dabei verzichtet der Kunde bewusst auf Garantien. Insbesondere bei kurzen Laufzeiten und vorzeitiger Vertragsbeendigung ist dem Kunden bewusst, dass er eine gute Kapitalmarktphase benötigt, um eine positive Verzinsung auf seine eingezahlten Beiträge zu erhalten.
- Für den Kunden ist wichtig, dass er bei der Auswahl der Investmentfonds mitwirken kann und dass er bei Bedarf die Auswahl der Investmentfonds anpassen kann. Dabei stehen kostengünstige Fonds (ETFs), aktiv gemanagte Fonds und weniger volatile Fonds mit einem geringeren Chancen-Risiko-Verhältnis zur Verfügung.
- Der Kunde möchte bei Bedarf ein Einstiegsmanagement für den Einmalbeitrag bzw. die Zuzahlung vereinbaren, um damit das Timing-Risiko seines Investments zu verringern.
- Der Kunde möchte bei Bedarf ein Ablaufmanagement vereinbaren, um das Verlustrisiko in den letzten Jahren vor Ablauf der Aufschubzeit zu verringern.
- Der Kunde möchte ein flexibles Produkt, das auch während der Laufzeit Gestaltungsmöglichkeiten bietet, z. B.:
    - Erhöhungsmöglichkeiten durch Zuzahlungen oder Beitragserhöhungen
    - Vorzeitige Zugriffsmöglichkeiten auf das Guthaben, beispielsweise durch Entnahmen oder eine Kündigung. Hierbei akzeptiert er, dass sich geringere Renditen ergeben können, als wenn er bis zum Rentenbeginn durchhält.
    - Beeinflussungsmöglichkeiten der Kapitalanlage sowohl in der Aufschubzeit als auch in der flexiblen Rentenphase durch Mitwirkung bei der Auswahl der Investmentfonds und Änderungen daran.
- Bei Bedarf kann auch eine Absicherung gegen Berufsunfähigkeit eingeschlossen werden.

- Zum Rentenbeginn möchte der Kunde zwischen einer lebenslangen Rente und einer einmaligen Kapitalzahlung wählen.
- Nachhaltigkeit:
    - Das Produkt eignet sich auch für Kunden, die nachhaltige Aspekte in ihrem Altersvorsorgeprodukt berücksichtigt sehen möchten.
    - Das Produkt eignet sich auch für Kunden, die möchten, dass das Produkt zur Verminderung von nachteiligen Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren beiträgt.

Anlagehorizont des Kunden:
- Der Kunde möchte über einen mittel- bis längerfristigen Zeitraum Kapital bis zu einem vereinbarten Rentenbeginn ansparen.
    - Bei Einmalbeitrag: mind. 5 Jahre
    - Bei laufendem Beitrag: mind. 12 Jahre

Anlageziele des Kunden:
- Der Kunde möchte die Chancen der Kapitalmärkte nutzen und verzichtet dafür bewusst auf Garantien.

Wissen und Erfahrungen im Anlagebereich, Finanzkompetenz:
- Für die Fondsauswahl werden Kenntnisse und Erfahrungen über die Finanzmärkte, insbesondere Aktienfonds und Rentenfonds benötigt. Für das Verständnis der Leistungen sind keine Erfahrungen mit Versicherungsanlageprodukten und/oder verpackten Anlageprodukte erforderlich.

Finanzielle Verhältnisse:
- Der Kunde sollte aus heutiger Sicht in der Lage sein, den vereinbarten Beitrag zu zahlen.

Fähigkeit Verluste zu verkraften:
- Der Kunde muss in der Lage sein, deutliche Wertschwankungen des Vertragsguthabens während der Vertragslaufzeit zu verkraften. Der Kunde sollte in der Lage sein, einen Verlust des eingezahlten Kapitals zu verkraften.

Kundengruppen, für die das Produkt nicht geeignet ist:
- Das Produkt ist nicht geeignet für Kunden:
    - die Wert auf eine garantierte Leistung legen
    - die zu den sicherheitsorientierten Anlegern zählen, denen Kapitalmarktschwankungen zu riskant sind
    - die es ablehnen, Entscheidungen bezüglich der Kapitalanlage selbst treffen zu müssen

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.