

VPV Zukunftsplan^{Komfort}

Art und Komplexität des Produktes:

- Produkt zum Aufbau von Vorsorgekapital für die 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.
- 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.
- 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.
- Zum vereinbarten Rentenbeginn steht bei planmäßiger Beitragszahlung mindestens ein Guthaben in Höhe der garantierten Erlebensfalleistung in Höhe von 75 % der Summe der gezahlten Beiträge der Hauptversicherung zur Verfügung. Zum vereinbarten Rentenbeginn ist somit ein Verlust von bis zu 25 % des eingezahlten Kapitals möglich.

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 starke Partizipation an den Kapitalmärkten. Wertschwankungen werden zugunsten höherer Renditechancen in Kauf genommen.
- Dem Kunden ist wichtig, dass zur finanziellen Absicherung der Hinterbliebenen eine Mindesttodesfalleistung in Höhe der eingezahlten Beiträge geleistet wird.
- Der Kunde möchte ein Produkt, das bereits ab einem geringen monatlichen Beitrag abschließbar ist.
- Der Kunde möchte ein flexibles Produkt, das auch während der Laufzeit Gestaltungsmöglichkeiten bietet, z.B.:
 - Entnahmen
 - Zuzahlungen
 - Beitragserhöhungen
- 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:
 - 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 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, 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:

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

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. 25 % des eingezahlten Kapitals zum vereinbarten Rentenbeginn zu verkraften.

Kundengruppen für die das Produkt nicht geeignet ist:

- Das Produkt ist nicht geeignet für Kunden:
 - denen zum vereinbarten Rentenbeginn eine Garantie in Höhe von mehr als 75 % 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.