LOMBARD
INTERNATIONAL
ASSURANCE

Lombard Leben

02/01/2024

Produktinformationen

Versicherer	Lombard International Assurance S.A.
Vertragsgegenstand	Eine fondsgebundene Lebensversicherung für in Deutschland steuerlich ansässige Personen, welche auf den Todes- und Erlebensfall, gegen Einmalbeitrag oder optional mit festem Fälligkeitstermin (TermFix) abgeschlossen werden kann.
Laufzeit	Lebenslang oder mit fester Laufzeit (jeweils zusätzlich mit Option "TermFix")
Versicherungsnehmer	Eine oder mehrere natürliche oder juristische Personen
Versicherte Person	Eine oder mehrere natürlichen Personen (zwischen 16 und 85 Jahren alt)
Bezugsberechtigte	Eine oder mehrere natürliche oder juristische Personen
Vertragswährung	EUR (andere Währungen möglich)
Beitragszahlung	Einmalbeitrag bei Banküberweisung, Vermögenswerte als Zahlungsmittel werden nur sofern vereinbart akzeptiert.
Mindestbeitragssumme	EUR 250.000,-
Zusätzliche Beiträge	Zulässig sofern bei Vertragsabschluss vereinbart.
Teilrückkauf	Zu jeder Zeit möglich – Rückkaufskosten können in den ersten 5 Jahren anfallen.
Rückkauf	Zu jeder Zeit möglich – Rückkaufskosten können in den ersten 5 Jahren anfallen.
Verfügbare Versicherungsfonds	○ Ein oder mehrere interne Versicherungsfonds (jeder nach freiem Ermessen im Rahmen des gewählten Risikoprofils von einem externen Vermögensverwalter verwaltet) und/oder ○ Ein oder mehrere Specialised Assurance Funds (enthält im Rahmen der Fondsauswahl zugeordnete öffentlich vertriebene Investmentfonds oder ETFs) und/oder ○ Ein oder mehrere Interne Kollektive Fonds
Versicherungsleistung im Todesfall	Der Wert des Vermögens des Versicherungsfonds und/oder des Fondsvermögens zzgl. des im Vertrag vereinbarten zusätzlichen Todesfallschutzes. (siehe Zusätzlicher Todesfallschutz)
Zusätzlicher Todesfallschutz	Der Versicherungsnehmer muss einen zusätzlichen Todesfallschutz auswählen. Der Betrag des zusätzlichen Todesfallschutzes hängt davon ab, für welche der vom Versicherer angebotenen Deckungsoptionen sich der Versicherungsnehmer entscheidet. Außerdem hängt die Steuerbehandlung eines bestimmten Vertrags von der vom Versicherungsnehmer gewählten Deckungsoption ab. Eine abweichende Regelung zum Todesfallschutz ist nur nach gesonderter Vereinbarung möglich. **Der zusätzliche Todesfallschutz ist aus allen betroffenen Versicherungsverträgen auf den Betrag von insgesamt EUR 20.000.000,- begrenzt.**
Abtretung oder Verpfändung	Der Versicherungsnehmer kann seine Rechte aus der Versicherung abtreten oder verpfänden, soweit die Bezugsberechtigten nicht unwiderruflich eingesetzt wurden.

Produktkosten

Die unten aufgeführten Gebührenkomponenten stellen Maximalbeträge dar, die von Lombard International Assurance S.A. direkt dem jeweiligen Versicherungsvertrag belastet werden. Die Maximalbeträge spiegeln keine bestimmte Vertriebsvereinbarung wider. Anwendbare Gebühren im Zusammenhang mit jedem einzelnen Versicherungsvertrag werden bestätigt.

- Potenzielle einmalige Abschluss- und Vertriebskosten, in Bezug auf jede eingezahlte Prämie, von bis zu maximal 5% (für den Versicherer und/oder den Vertriebspartner)
- Jährliche Verwaltungskosten, über die Laufzeit des Vertrags, in Bezug auf den Wert des Vertragsvermögens, quartalsweise belastet:
    - Verwaltungskosten bis zu 2% (für den Versicherer und/oder den Vertriebspartner)
    - Potenzielle Policengebühr von EUR 2.126,- (im Jahr 2024)
      Die Policengebühr wird quartalsweise nachschüssig dem Versicherungsdepot belastet *und erhöht sich jährlich (mit Wirkung zum 1. Januar) gemäß einer Indexierung von 3%.*
- Sofern nicht anders vereinbart, werden die Verwaltungskosten für einen Zeitraum von fünf Jahren garantiert. Im Falle eines teilweisen oder vollständigen Rückkaufs werden die noch ausstehenden Verwaltungskosten vom Versicherer belastet.
- Bei Wechseln zwischen Internen Versicherungsfonds, zur Fondsauswahl zugeordneten Fonds und Internen Kollektive Fonds können Wechselkosten anfallen.
- Risikokosten fallen für den zusätzlichen Todesfallschutz an. Sie sind abhängig vom Alter und Gesundheitszustand der jüngsten, noch lebenden, versicherten Person sowie von der Höhe der Versicherungsleistung im Todesfall. Sie sind daher über die Laufzeit des Vertrags nicht gleichbleibend. Die Risikokosten werden quartalsweise neu berechnet und basieren auf der jeweils gültigen Risikotabelle.
- Darüber hinaus fallen Gebühren für Dritte an, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Gebühren der Depotbank, des Vermögensverwalters und, falls zutreffend, der Fondsverwaltung, die dem relevanten Fonds belastet werden.

Für die Bearbeitung bestimmter Verwaltungstätigkeiten oder für komplexe Aufwände wird Lombard International Assurance S.A. zusätzliche Gebühren erheben.

Eine Anlage der dem Versicherungsvertrag zugrundeliegenden Vermögenswerte in nicht-traditionelle Investments unterliegt der vorherigen Zustimmung der Lombard International Assurance S.A. und kann zu einer Erhöhung der Verwaltungskosten im Umfang von 25% (mindestens aber in Höhe von EUR 750,-) bis 100% (min EUR 3.000,-) führen. Die Höhe der Erhöhung hängt von der Art der nicht-traditionellen Investments ab und wird von Fall zu Fall evaluiert.

Interessenskonflikte

In Bezug auf die Förderung, Vermittlung und den Abschluss der Police befindet sich Lombard International Assurance S.A. nicht in der Situation eines Interessenkonfliktes.

Dennoch kann es gelegentlich Situationen geben, in denen ein Interessenkonflikt unvermeidbar ist. Reichen in diesen Fällen alle getroffenen organisatorischen und administrativen Maßnahmen nicht aus, um sicherzustellen, dass das Risiko einer Schädigung der Interessen des Versicherungsnehmers vermieden wird, wird Lombard International Assurance S.A. dem betroffenen Versicherungsnehmer eine konkrete Beschreibung des Interessenkonflikts mitteilen. In dieser Mitteilung werden die allgemeine Art und ggf. die Ursache des Interessenkonflikts sowie die sich daraus ergebenden Risiken und die zur Minderung dieser Risiken ergriffenen Maßnahmen offengelegt. Lombard International Assurance S.A. wird auch deutlich darauf hinweisen, dass die organisatorischen und verwaltungstechnischen Maßnahmen, die der Versicherer zur Vermeidung oder Bewältigung des Interessenkonflikts getroffen hat, nicht ausreichen, um mit gutem Gewissen zu gewährleisten, dass das Risiko einer Schädigung der Interessen des Kunden vermieden wird.

Beispiele für diese Situationen können die Ausführung einer Vielzahl von Aktivitäten sein, wie z.B. (i) die Investitionstätigkeit, die Veräußerung von anrechenbaren Vermögenswerten und / oder (ii) die damit verbundenen Aktivitäten, wie z.B. Einlagen oder Verwaltung.

Diese Aktivitäten können beispielsweise auftreten, wenn der Emittent von Anlagen im Versicherungsvertrag, der Vermögensverwalter oder die Depotbank durch Geschäftsbeziehungen an Lombard International Assurance S.A. gebunden oder Teil derselben Gruppe ist bzw. sind.

Lombard International Assurance S.A. hat eine Richtlinie definiert, um etwaige Situationen von Interessenkonflikten zu identifizieren, zu verhindern und zu bewältigen. Insbesondere ist diese Richtlinie darauf ausgerichtet:

a) die Situationen von Interessenkonflikten zu identifizieren;
b) potenzielle Interessenkonflikte zu verhindern und zu bewältigen;
c) die Versicherungsnehmer über potenzielle Situationen von Interessenkonflikten zu informieren, die ihren Interessen schaden könnten;
d) Interessenkonflikte zu registrieren.

Zusätzliche Informationen und eine Kopie dieser Richtlinie können dem Vertriebspartner und Versicherungsnehmer auf Anfrage zur Verfügung gestellt werden.

Produktgenehmigungsprozess

Der Produktgenehmigungsprozess wendet das richtige Gleichgewicht zwischen Kontrolle, Dokumentationsdetails und Herausforderungen an, abhängig von der Risikobewertung des betreffenden Produkts und Marktes. Der Prozess besteht aus mehreren Phasen und mit jeder Phase sind eine Reihe von Aktivitäten und Entscheidungen verbunden.

Ideengenerierung

Diese Phase des Prozesses besteht darin, ein Verständnis für Kunden-, Geschäfts- und / oder Compliance-Anforderungen zu entwickeln und ein Konzept zu entwickeln, das diese Anforderungen erfüllt.

Ideenscreening

Auf der Grundlage der gesammelten Informationen wird eine formelle Entscheidung getroffen, ob die angeforderte Entwicklung in die nächste Phase übergeht.

Planung & Due Diligence

Sollte die Idee bis zur Screening-Phase durchkommen, wird der Projektplan mit mehreren spezifischen Entwicklungsschritten zum Aufbau des Produkts/Dienstleistung erstellt. Er wird allen Interessengruppen zur Verfügung gestellt. Diese werden angefordert, die Fristen und den Ressourcenbedarf zu genehmigen.
Die Ergebnisse dieser vorläufigen Analyse und Empfehlungen werden der Geschäftsleitung vorgelegt, der entscheidet, ob die angeforderte Entwicklung in die nächste Entwicklungsstufe überführt wird.

Entwicklung

Nach der Vereinbarung mit der Geschäftsleitung wird ein vollständiger Business Case erstellt, der eine Beschreibung der Hauptrisiken enthält, die sich aus der Entwicklung und Markteinführung des Produkts ergeben würden (und gegebenenfalls daraus, dass dies nicht der Fall ist). Für jede Risikoquelle werden relevante Maßnahmen zur Risikominimierung beschrieben und deren Wirksamkeit sowie das Restrisikoniveau bewertet.

In diesem Rahmen werden der Zielmarkt, der mit dem zu entwickelnden Produkt kompatibel ist, identifiziert und eine Produktprüfung durchgeführt.

Ein Entwicklungsplan wird entworfen und bis zur Fertigstellung des Projekts und der Produktlieferung umgesetzt.

Risiken für die Versicherungsnehmer

Lombard International Assurance S.A. unterliegt den Luxemburger Gesetzen zum Schutz von versicherungsgebundenen Vermögenswerten. Die zugrunde liegenden Vermögenswerte der Policen sind von den Vermögenswerten und Verbindlichkeiten des Versicherers getrennt und werden mit Zustimmung der Versicherungsaufsichtsbehörde, des Commissariat aux Assurances, bei einem unabhängigen Kreditinstitut hinterlegt. Alle diese Vermögenswerte, mit Ausnahme von Bareinlagen, müssen beim Kreditinstitut außerbilanziell gehalten werden. Im unwahrscheinlichen Fall der Insolvenz von Lombard International Assurance S.A. haben die Versicherungsnehmer ein übergeordnetes Vorzugsrecht gegenüber dem Wert der zugrunde liegenden Vermögenswerte. Darüber hinaus haben die Versicherungsnehmer ein Vorzugsrecht, das mit Ausnahme der gesetzlich festgelegten Rechte, das Vermögen des Versicherers außer Kraft setzt, falls der getrennte Pool der zugrunde liegenden Vermögenswerte nicht ausreicht, um alle Versicherungsansprüche abzudecken. Das oben genannte Vermögensschutzsystem ist weder ein Entschädigungssystem noch ein Garantiesystem. Das Anlagerisiko der zugrunde liegenden Vermögenswerte, einschließlich des Ausfalls eines Emittenten oder einer anderen Gegenpartei, trägt der Versicherungsnehmer.

Der Versicherungsnehmer trägt das Risiko, das mit der negativen Wertentwicklung der Vermögenswerte verbunden ist.

Die typischen Finanzanlagerisiken, denen der Versicherungsnehmer ausgesetzt ist, lassen sich wie folgt zusammenfassen:

(a) **Spezifisches Risiko und systemisches Risiko:** dieses Risiko ist typisch für die Beteiligungspapiere (z.B. Aktien), in die die Fonds investieren, und hängt mit der Variabilität ihrer Preise zusammen, die sowohl die Marktaussichten hinsichtlich der wirtschaftlichen Leistung des Emittenten (spezifisches Risiko) als auch Schwankungen in den Märkten, auf denen die Instrumente gehandelt werden (generisches Risiko), widerspiegeln;
(b) **Kreditrisiko:** dieses Risiko ist typisch für die Schuldverschreibungen (z.B. Anleihen), in die die Fonds investieren, und ist mit der Möglichkeit verbunden, dass der Emittent möglicherweise nicht in der Lage ist, die Zinsen zu zahlen oder das Kapital zurückzuzahlen; der Wert des Wertpapiers und damit des jeweiligen Fonds spiegelt dieses Risiko wider, indem er schwankt, wenn sich die Kreditbedingungen des Emittenten ändern;
(c) **Zinssatzrisiko:** dieses Risiko ist auch typisch für die Schuldverschreibungen, in die die Fonds investieren, und hängt mit der Schwankung ihrer Preise aufgrund von Schwankungen der Marktzinssätze zusammen; je länger diese Schwankungen andauern, desto stärker sind die Auswirkungen auf die Kurse der Wertpapiere und damit auf die Renditen, insbesondere bei festverzinslichen Wertpapieren - ein Anstieg der Marktzinsen führt zu einem Rückgang der Preise für das Wertpapier und damit für den jeweiligen Fonds und umgekehrt;
(d) **Gegenparteienrisiko:** das Risiko, dass der oder die Emittenten nicht in der Lage sein werden, ihren Verpflichtungen nachzukommen;
(e) **Liquiditätsrisiko:** das Risiko, dass die Wertpapiere, in die die Fonds investieren, bei Bedarf nicht ohne weiteres in Bargeld umgewandelt werden können, ohne dass ein Wertverlust eintritt. Dies hängt in erster Linie von den Merkmalen des Marktes ab, auf dem das Wertpapier gehandelt wird;
(f) **Wechselkursrisiko:** das Risiko von Wechselkursschwankungen der Policenwährung, nämlich des Euro, gegenüber der Fondswährung und jeder anderen Währung, in der die Vermögenswerte, auf die die Vermögenswerte der Fonds lauten, denominiert sind;
(g) **Länderrisiko:** das Risiko im Zusammenhang mit Anlagen in ausländischen Märkten, insbesondere in den Emerging Markets, wenn die politische und/oder wirtschaftliche

Situation des Landes des Emittenten oder die einschlägigen Vorschriften ein geringeres Maß an Garantie und Schutz für den Versicherungsnehmer bieten können.
(h) **Risiko von derivativen Instrumenten:** Dieses Risiko ist typisch für die Derivate, in die die Fonds investieren können, und hängt mit der Variabilität ihrer Preise zusammen, die sich aus (i) der damit verbundenen Hebelwirkung, (ii) der Kreditwürdigkeit der beteiligten Gegenparteien und / oder (iii) die potenzielle Illiquidität der Märkte, an denen sie gehandelt werden (insbesondere bei Instrumenten, die nicht an geregelten Märkten oder außerbörslich gehandelt werden). Wenn Derivate zu Absicherungszwecken eingesetzt werden, hängt das Anlagerisiko mit Preisschwankungen zusammen, die sich aus einer unzureichenden Korrelation mit dem Wert des Basiswerts oder der abgesicherten Position ergeben.

Anfälligkeit des Kunden

Der Zielmarkt des Produkts kann Kunden umfassen, die Anfälligkeiten haben oder die im Laufe ihrer Investition in das Produkt Anfälligkeiten entwickeln können. Solche Anfälligkeiten können das Urteilsvermögen und/oder die Entscheidungsfähigkeit des Versicherungsnehmers beeinträchtigen. Daher ist es wichtig, dass diese Schwachstellen bei der Beratung sowohl beim Erstverkauf als auch während der Laufzeit einer Police bewertet und berücksichtigt werden.

Anfälligkeiten können häufiger bei Kunden mit den folgenden Merkmalen auftreten:

- Die Sprache des Versicherungsnehmers weicht von der Sprache des Produkts ab

- Hohes Alter

- Junges Alter/Minderjährig

- Unselbstständig

- Unzurechnungsfähigkeit

Lombard International Assurance hat ein definiertes Verfahren, um eine faire Behandlung und positive Ergebnisse für Kunden mit besonderen Bedürfnissen zu unterstützen. Dazu gehört die Ernennung eines internen "Vulnerability Champion", der die kontinuierliche Schulung und Sensibilisierung der Mitarbeiter sicherstellt und bei Bedarf spezifische Unterstützung anbietet.
Versicherungsvermittler, die zusätzliche Beratung oder Unterstützung benötigen, um schutzbedürftige Kunden zu identifizieren oder zu betreuen, können sich an Lombard International Assurance wenden, um Unterstützung zu erhalten.

Zielmarkt Hochkompliziertes Produkt

Anlegertyp

Das Produkt richtet sich an in Deutschland steuerlich ansässige natürliche und juristische Personen, Privatanleger und professionelle Anleger im Sinne der Richtlinie 2014/65 / EU und ist für versicherte Personen vorgesehen, die bei Vertragsbeginn zwischen 16 und 85 Jahren alt sind

Kenntnisse und Erfahrungen

Das Produkt richtet sich an einen Versicherungsnehmer mit (i) einem durchschnittlichen Kenntnisstand oder einer durchschnittlichen Anlageerfahrung betreffend verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger, Finanzmärkte und Anlageklassen, die durch das Produkt erlaubt sind, oder mit (ii) Erfahrung in der Finanzindustrie. Der Versicherungsnehmer kann über diese Kenntnisse direkt oder durch professionelle Beratung verfügen.

Risikotoleranz und Verlustfähigkeit

Das Produkt ist für Versicherungsnehmer bestimmt, die in der Lage sind, Verluste zu tragen. Der Versicherungsnehmer sollte in der Lage sein, kurzfristige und gleichzeitig erhebliche Schwankungen der Anlage sowie kurz- bis mittel-/langfristige Verluste zu tragen, wie in der Geeignetheitsprüfung definiert und abhängig vom Zielmarktprofil des Versicherungsnehmers.

Zielmarktprofil	Risikoniveau	Volatilität	Gewünschte Kapitalzuwachse
1 Zurückhaltend oder defensiv	Begrenztes	Niedrige	Progressive
2. Moderat	Moderates	Mittel-niedrige	Mittelfristig moderate
3. Ausgewogen	Mittleres	Mittlere	Mittel- bis langfristig moderate
4. Aktiv	Hohes	Mittelhohe	Mittelhohe
5. Dynamisch	Sehr hohes	Hohe	Hohe

Das Risikoniveau des Produkts beträgt 2 bis 6 auf einer Skala von 1 bis 7 gemäß dem zusammenfassenden Risikoindikator der PRIIPS-Verordnung 1286/2014. Es gibt die Wahrscheinlichkeit an, nach der das Produkt aufgrund von Marktbewegungen oder der Zahlungsunfähigkeit des Versicherers Geld verliert. Das Risikoniveau variiert je nach Anlagestrategie der zugrunde liegenden Anlageklassen und Anlagewerte und/oder deren Vermögensallokation

Persönliche und finanzielle Lage des Kunden

Das Produkt richtet sich an Versicherungsnehmer, die es sich leisten können, einen Mindestbetrag von EUR 250.000 in das Produkt zu investieren, ohne kurz- bis mittelfristig einen Liquiditätsbedarf zu haben, obwohl sie jederzeit das Recht auf einen teilweisen oder vollständigen Rückkauf haben.

Ziele und Bedürfnisse des Kunden

Das Produkt ist für einen Versicherungsnehmer bestimmt, der eine mittel- bis langfristige Anlage sucht. Daher beträgt die empfohlene Vertragsdauer 10 Jahre. Abhängig von den Eigenschaften der angebotenen Anlagemöglichkeiten kann das Produkt eine oder mehrere Nachhaltigkeitspräferenzen erfüllen, die der Versicherungsnehmer im entsprechenden Fragebogen geäußert hat. Daher berücksichtigt das Produkt nur die Nachhaltigkeitsfaktoren, die Fondsverwaltungsgesellschaften und die Vermögensverwalter in Bezug auf die von Zeit zu Zeit angebotenen Anlageoptionen berücksichtigen. Der Typ Versicherungsnehmer, auf den das Produkt abzielt, variiert je nach den zugrunde liegenden Anlageklassen (unter möglicher Berücksichtigung von Nachhaltigkeitspräferenzen) und Anlagetiteln, deren Eigenschaften und möglichen Kombinationen. Bei diesem Produkt handelt es sich um ein ausschließlich lebensversicherungsbasiertes Anlageprodukt, das gegen einen Einmalbeitrag eine Versicherungsleistung entweder beim Tod der versicherten Person oder am Ende der vereinbarten Laufzeit gewährt. Es richtet sich an einen Versicherungsnehmer, der mittel- bis langfristig sparen möchte. Der Versicherungsnehmer muss berücksichtigen, dass die Todesfallleistung vorbehaltlich etwaiger Risikoausschlüsse vereinbart wird.

Die Anlageziele unterscheiden sich je nach den Anlageprofilen der identifizierten Zielmärkte:

1. **Zurückhaltend oder defensiv:** Dieses Profil ist für Anleger geeignet, die konservative Renditeziele haben und nur begrenzte Risiken eingehen. Ziel der Anleger sind progressive Kapitalzuwächse bei begrenzter Risikoaussetzung unter normalen Wirtschafts- und Marktbedingungen. Der Anleger akzeptiert den Einsatz von Risikoabsicherungsstrategien, um die Volatilität des Portfolios zu verringern;
   Um den Bedürfnissen und Zielen dieser Gruppe gerecht zu werden, würde die **Vermögensallokation** hauptsächlich in Anleihen/Anleihen-ähnliche und Geldmarktinstrumente investieren, mit einem kleinen Anteil an Eigenkapital/Eigenkapital-ähnlichen Instrumenten, die maximal 10 % der Police ausmachen. Alternative Anlagen sind nicht erlaubt.

2. **Moderate:** Dieses Profil ist für Anleger geeignet, die bei begrenzter Risikoaussetzung unter normalen Wirtschafts- und Marktbedingungen mittelfristig moderate Kapitalzuwächse anstreben. Der Anleger akzeptiert eine relativ geringe Portfoliovolatilität und einen Anlagehorizont von mindestens 5 Jahren. Der Anleger ist bereit, gelegentlich bestimmte Maßnahmen zur Anlagesicherheit aufzugeben und in volatilere Finanzinstrumente wie Aktien zu investieren. Der Anleger akzeptiert, dass Risikoabsicherungsstrategien die Volatilität des Portfolios verringern können. Ein Teil der Anlage kann in alternative Anlagen investiert werden.;
   Eine **Vermögensallokation,** die den Bedürfnissen und Zielen dieser Gruppe entspricht, würde Investitionen in volatilere Finanzinstrumente wie Aktien und alternative Anlagen in Höhe von maximal 30 % der Police ermöglichen.

3. **Ausgewogen:** Dieses Profil ist für Anleger geeignet, die mittel- bis langfristig moderate Kapitalzuwächse durch eine ausgewogene Mischung aus Sicherheit und Performance anstreben. Es besteht ein mittleres Risikoniveau. Der Anleger akzeptiert, dass Risikoabsicherungsstrategien die Volatilität des Portfolios verringern können. Der Anleger akzeptiert, dass ein Teil der Anlage in alternative Anlagen investiert werden kann.
   Um den Bedürfnissen und Zielen dieser Gruppe gerecht zu werden, würde die **Vermögensallokation** einen maximalen Anteil von 65 % in Eigenkapital/Eigenkapital-ähnliche und/oder alternative Anlagen erlauben. Der Rest wird in Anleihen/Anleihen-ähnliche und/oder Geldmarktinstrumente investiert.

4. **Aktiv:** Dieses Profil ist für Anleger geeignet, die im Laufe der Jahre eine Kapitalwerterhöhung anstreben. Der Anleger akzeptiert, dass sich das investierte Kapital erhöhen oder verringern kann und das die Volatilität des Portfolios mit dem Risiko bedeutender Verluste einhergeht. Es besteht ein hohes Risikoniveau für den Anleger. Der Anleger akzeptiert, dass Risikoabsicherungsstrategien die Volatilität des Portfolios verringern können. Der Anleger akzeptiert, dass ein Teil der Anlage in alternative Anlagen investiert werden kann.
   Eine **Vermögensallokation**, die den Bedürfnissen und Zielen dieser Gruppe entspricht, würde Investitionen in Eigenkapital/Eigenkapital-ähnliche Instrumente und alternative Anlagen bis zu 80 % der Police ermöglichen.

5. **Dynamisch:** Dieses Profil ist für Anleger geeignet, die eine langfristig hohe Performance anstreben und bereit sind, dafür ein erhebliches Kapitalrisiko einzugehen. Der Anleger akzeptiert, dass sein Portfolio eine erhöhte Volatilität aufweist. Es besteht ein sehr hohes Risikoniveau für den Anleger. Der Anleger akzeptiert, dass Risikoabsicherungsstrategien die Volatilität des Portfolios verringern können. Der Anleger akzeptiert, dass ein Teil der Anlage in alternative Anlagen investiert werden kann.
   Eine **Vermögensallokation**, die den Bedürfnissen und Zielen dieser Gruppe entspricht, würde es ermöglichen, 100 % der Police in Eigenkapital/Eigenkapital-ähnliche und/oder alternative Anlagen zu investieren.

Jeder Versicherungsvermittler muss sicherstellen, dass die Art des Kundenprofils mit der Anlagestrategie des Versicherungsnehmers/Inhabers übereinstimmt (dieser Begriff umfasst die Anlagestrategie eines internen dedizierten Fonds oder des internen kollektiven Fonds und/oder die Vermögensallokation eines spezialisierten Versicherungsfonds).

Vertriebsstrategie

Das Produkt wird über externe Makler, gebundene oder Mehrfachagenten oder direkt von Mitarbeitern der Lombard International Assurance vertrieben. Die Bewertung der Eignung, die auch die Nachhaltigkeitspräferenzen eines Kunden einschließt, ist eine zwingende Voraussetzung, wenn das Produkt angesichts seiner Komplexität mit Beratung an einen Kunden verkauft wird. Der Versicherer bietet seine Produkte nicht ohne Beratung an. Bevor sie Kunden beraten, müssen die Versicherungsvermittler vom Kunden relevante Informationen über seine persönlichen finanziellen Verhältnisse, Wünsche, Bedürfnisse und Ziele einholen, um eine angemessene Beratung zu gewährleisten. Die Anforderungen des Kunden, die sich aus seiner finanziellen Situation, seinem Anlagehorizont, seinem Anlageziel und seinen Kenntnissen und Erfahrungen mit Finanzanlagen ergeben, werden in seinem Anlageprofil zusammengefasst. Der Versicherungsvermittler muss dieses Profil erfassen, bevor der Kunde die Police abschließt oder in "anderen" Situationen, wie z. B. bei einer Änderung seiner Situation, die sich auf sein Anlageprofil auswirken könnte. Der Versicherungsvermittler muss den Kunden informieren, ob eine regelmäßige Bewertung der Eignung empfohlen wird, und mit ihm vereinbaren, ob diese Dienstleistung regelmäßig durchgeführt werden soll. Wenn der Versicherungsvermittler und der Kunde vereinbart haben, dass die Dienstleistung regelmäßig durchgeführt wird, muss die Eignungsbeurteilung mindestens jährlich überprüft werden. Der Versicherer bietet derzeit keine regelmäßigen Bewertungen auf systematischer Basis an. Wird der Vertrag jedoch direkt von dem Versicherer vertrieben, können auf Wunsch des Kunden oder/und bei bestimmten Transaktionen weitere Eignungsprüfungen durchgeführt werden.

Negativer Zielmarkt

Dieses Produkt ist nicht geeignet für Kunden, die ein Produkt mit einer garantierten Rendite oder einer Kapitalgarantie suchen, oder für Kunden, die nicht in der Lage sind, Verluste zu tragen, auch nicht in geringer Höhe.

Lombard International Assurance S.A.
www.lombardinternational.com

Head office
4, rue Lou Hemmer
L-1748 Luxembourg
Grand Duchy of Luxembourg
Tel +352 34 61 91-1
Fax +352 34 61 90

R.C.S. Luxembourg № B37604
VAT LU 15902470
Tax № 1991 2204 696

Branches in BRUSSELS | MILAN
Representative offices in ROME | GENEVA | LUGANO | ZURICH