

FONDSGEBUNDENE LEBENSVERSICHERUNG IN DER ANSPARPHASE UND KLASSISCHE LEBENSVERSICHERUNG IN DER GENUSSPHASE

ZIELMARKTBESCHREIBUNG

Übersicht Zielmarktparameter für die Produktbeschreibung
in der kapitalbildenden Lebensversicherung.

PRODUKTBEDESCHEIBUNGEN

PRODUKT: MEINE ZUKUNFT EASYINVEST		
ZIELMARKT-PARAMETER	AUSPRÄGUNGEN DER PARAMETER	PRODUKT-BESCHREIBUNG
KUNDEN-MERKMALE (VORAUS-SETZUNGEN)	Staatsangehörigkeit und Wohnort	Versicherungsnehmer und versicherte Personen mit dauerhaftem österreichischen Wohnsitz
	Altersbeschränkung	Eintrittsalter der versicherten Person: 0-75 Jahre Maximales Endalter der versicherten Person am Ende der Ansparphase: 85 Jahre
	Mindest-Prämienzahlungsdauer	Eintrittsalter der versicherten Person mind. 50 Jahre: 10 Jahre
	Mindestdauer-Ansparphase	Eintrittsalter der versicherten Person unter 50 Jahre: 15 Jahre
	Informationsstand & Vertrautheit mit der Art der kapitalbildenden Lebensversicherung und Investmentfonds	<p>Der Kunde ist bereits vertraut mit den Chancen und Risiken der kapitalbildenden Lebensversicherung oder wurde vor Vertragsabschluss damit vertraut gemacht.</p> <p>Der Kunde ist bereits vertraut mit Investmentfonds, bei denen - je nach Einschätzung des konjunkturellen Zyklus - Umschichtungen in der Veranlagung (insbesondere zwischen Aktien und Anleihen) vorgenommen werden. Oder der Kunde wurde vor Vertragsabschluss damit vertraut gemacht.</p> <p>Der Kunde hat Kenntnis darüber, dass sich die Zusammensetzung des Fonds auf Basis der Konjunktur- und Markterwartung der Allianz ändern kann und dass der Fonds daher bis zu 100 % in Aktien, bis zu 100 % in Anleihen oder als Beimischung auch in Rohstoffe und Alternative Investments investieren kann oder der Kunde wurde vor Vertragsabschluss damit vertraut gemacht (Dachfonds „Allianz Portfolio Blue“ in der Ausrichtung</p>

		„Mischfonds Global“; nähere Informationen: www.allianz.at/fonds).
	Finanzielle Verhältnisse	Der Kunde verfügt über eine Reserve (Notgroschen) und wünscht einen langfristigen Vermögensaufbau (üblicherweise für Zeiträume ab 15 Jahren). Die gewählte regelmäßige Lebensversicherungsprämie ist kleiner oder entspricht dem für Anlagezwecke frei verfügbaren monatlichen Einkommen des Kunden.
	Verlusttoleranz & Risikobereitschaft	Der Kunde verfügt zumindest über eine mittlere Verlusttoleranz. Mittlere Verlusttoleranz bedeutet: Die langfristigen Ertrags Erwartungen des Kunden sind überdurchschnittlich und gehen über das marktübliche Zinsniveau hinaus. Der Kunde nimmt für die Erwirtschaftung einer langfristig höheren Rendite höhere Schwankungen aus Aktien-, Zins und Währungskursen – auch in die Verlustzone – in Kauf. Die Fondswerte dieser Anlageklasse weisen derzeit eine Schwankungsbreite von bis zu 25 % p.a. auf und haben einen SRRI von 5 oder 6*. Das entspricht der Anlageklasse 3. Aufgrund der anfallenden Kosten und Steuern akzeptiert der Kunde, dass insbesondere in den ersten Jahren nach Vertragsabschluss der Wert der Veranlagung deutlich unter den geleisteten Beiträgen liegt.
KUNDEN-BEDÜRFNISSE	Langfristiger Vermögensaufbau	Der Kunde wünscht einen langfristigen Vermögensaufbau (üblicherweise für Zeiträume ab 15 Jahren) in Kombination mit Versicherungsschutz im Ablebensfall. Die Veranlagung erfolgt in einem Investmentfonds nach Wahl des Kunden mit aktivem Management, bei dem eine aktive Steuerung der hauptsächlichen Anlagekategorien Anleihen und Aktien im Vordergrund stehen. Je nach Einschätzung des konjunkturellen Zyklus kann der Fonds sowohl zu 100% in Aktien, als auch zu 100% in Anleihen investieren, wobei auch Rohstoffe und Alternative Investments beigemischt werden können.
	Nachhaltigkeit	Der Kunde möchte die Interessen für die Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange, die Achtung der Menschenrechte sowie die Bekämpfung von Korruption und Bestechung berücksichtigen.
DECKUNG BZW: RISIKEN	Räumlicher Geltungsbereich (wo besteht Versicherungsschutz)	Der Versicherungsschutz erstreckt sich weltweit.
OPTIONALE DECKUNGEN	Bausteine die zusätzlich abgeschlossen werden können	-
VERTRIEBS-KANÄLE	Vertriebskanäle über die das Produkt abgeschlossen werden kann	Sozialversicherter Außendienst, Agenturen und Makler

Internal

* Der SRRI (Synthetic Risk Reward Indicator, deutsch: Risiko- und Ertragsindikator) wird EU-weit einheitlich berechnet und basiert auf der Wertschwankung des Fonds in den letzten 5 Jahren. Diese Angabe stellt keinen verlässlichen Hinweis auf die künftige Entwicklung dar und kann sich im Lauf der Zeit ändern.

Nachhaltigkeit	Der Kunde möchte die Interessen für die Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange, die Achtung der Menschenrechte sowie die Bekämpfung von Korruption und Bestechung berücksichtigen.
----------------	--