

Vertrieb im Rahmen des Zielmarkts

ParkAllee

Was bedeutet die neue Zielmarktvorgabe nach IDD?

Versicherer sind aufgrund der IDD (Insurance Distribution Directive) verpflichtet, ab dem 23. Februar 2018 für neue Produkte und im Falle von wesentlichen Änderungen bei bestehenden Produkten einen abstrakten Zielmarkt festzulegen, um sicherzustellen, dass der Kunde immer im Fokus steht. Unsere Zielmarktfestlegung finden Sie nachfolgend näher beschrieben. Der Vertriebspartner kennt diese Informationen – und stellt im Rahmen des Beratungsprozesses sicher, dass grundsätzlich im Rahmen des Zielmarktes verkauft wird.

Wenn Sie diese Fragen mit Ja! beantworten, passt ParkAllee zu Ihnen:

Sind Sie mit der Materie vertraut?	Für ParkAllee sollten Sie über ein grundlegendes Verständnis für Investmentprodukte verfügen und die steuerlichen Vorteile gegenüber anderen Einmalbeitragsprodukten kennen. Bestenfalls haben Sie bereits andere fondsgebundene Produkte abgeschlossen.
Passt Ihr Alter?	ParkAllee wurde speziell für Menschen über 50 entwickelt. Wenn die Produkteigenschaften passen, kann ParkAllee aber auch für jüngere Menschen die passende Lösung sein.
Passt Ihre berufliche und finanzielle Situation zum Produkt?	ParkAllee ist als Einmalbeitragsprodukt konzipiert. Sollten Sie kein regelmäßiges Einkommen haben, aber über ein höheres Vermögen verfügen, aus dem Sie Ihren Lebensunterhalt und mehr bestreiten können, kann Ihr ParkAllee-Vertrag auch daraus finanziert werden.
Sind Sie sich der Chancen und Risiken bewusst?	Ihre ParkAllee beinhaltet keine Kapitalgarantie. Allerdings können Sie auf eine umfangreiche Fondsauswahl zugreifen und Ihr Portfolio individuell zusammenstellen. Sie können auf Fonds zugreifen, die eher sicherheitsorientiert investieren, aber erwartungsgemäß geringere Gewinne generieren werden. Und Sie können auch Fonds wählen, die höhere Risiken beinhalten, aber auch das Potenzial für höhere Gewinne haben.
Passt der Anlagehorizont?	Ihr Beitrag sollte während der gesamten Laufzeit investiert bleiben können. Auf Wunsch bleiben Sie dabei allerdings flexibel: die Möglichkeit von Teilauszahlungen kann in den Investmenthorizont eingebaut werden.
Passt das Produkt zu Ihren finanziellen Zielen?	ParkAllee ist für Sie die richtige Entscheidung, wenn Sie gegen Einmalbeitrag eine zusätzliche Altersvorsorge aufbauen möchten.

Wenn Sie diese Fragen mit **Nein!** beantworten, passt ParkAllee nicht zu Ihnen:

Sind Sie mit der Materie vertraut?	Wenn Sie keine eigenen Kenntnisse über die Risiken des Kapitalmarktes haben und auch nicht darüber aufgeklärt wurden, ist ParkAllee nicht das passende Produkt für Sie.
Passt Ihr Alter?	ParkAllee ist nicht geeignet für Kunden, die minderjährig sind und für die keine erforderliche Vertretung und Genehmigung vorliegt.
Passt Ihre berufliche und finanzielle Situation zum Produkt?	ParkAllee ist nicht geeignet für Kunden, die über kein regelmäßiges Einkommen verfügen und auch kein Kapital haben, mit dem sie ihren Lebensunterhalt bestreiten können.
Sind Sie sich der Chancen und Risiken bewusst?	Sollten Sie eine Kapitalgarantie benötigen, ziehen Sie ParkAllee nicht in Betracht: ParkAllee enthält keine Kapitalgarantie.
Passt der Anlagehorizont?	ParkAllee ist ein Vorsorgeprodukt für einen mittleren bis langfristigen Anlagezeitraum. Das Produkt eignet sich nicht für kurzfristige Investments.
Passt das Produkt zu Ihren finanziellen Zielen?	Wenn Sie bisher keine Rentenansprüche haben und sich eine Altersvorsorge in Form einer Verrentung des Kapitals aufbauen möchten, sollten Sie nicht auf ParkAllee setzen. Das Gleiche gilt, wenn Sie in Raten ansparen möchten oder eine grundlegende Absicherung von biometrischen Risiken (z. B. Todesfallschutz oder Berufsunfähigkeit) wünschen. Außerdem gibt es bei ParkAllee nicht die Möglichkeit, die Beiträge während der Aufschubzeit steuerlich geltend zu machen.