

**Leitlinie zur Vermeidung, Bewältigung und Behebung von Interessenkonflikten
durch Vertriebspartner der
Liechtenstein Life Assurance AG**

**Guideline on the Avoidance, Management and Resolution of Conflicts of
Interest by Sales Partners of the
Liechtenstein Life Assurance AG**

(Kategorie: Leitlinie, Version: 1.0)
(Category: Guideline, Version: 1.0)

GRC No.	K0250, K0422, K0435
GRC-Supportprozess	Application Review, Services, Sales Management, Sales Compensation
Prüfung / Review	Jährlich sowie bei Anlass / yearly or if required

Change history/Änderungshistorie

Date/Datum	Author/Autor	Version	Approved Genehmigt von	by/ Genehmigt am	on/ Genehmigt am
2023-08-23	Compliance Officer	1.0	Verwaltungsrat/ Board of Directors		2023-11-16

Inhalt	Content
<i>I. Geltung und rechtlicher Rahmen 3</i>	<i>I. Applicability and legal framework 3</i>
<i>II. Definitionen 3</i>	<i>II. Definitions 3</i>
<i>III. Kriterien zur Feststellung von Interessenkonflikten 5</i>	<i>III. Criteria for identifying conflicts of interests 5</i>
<i>IV. Verfahren und Massnahmen zur Bewältigung und Behebung von Interessenkonflikten 6</i>	<i>IV. Procedures and measures for managing and resolving conflict of interests 6</i>
<i>V. Zuständigkeiten 10</i>	<i>V. Responsibilities 10</i>
<i>VI. Register über Interessenkonflikte 11</i>	<i>VI. Conflict of interest register 11</i>
<i>VII. Inkrafttreten 11</i>	<i>VII. Entry into force 11</i>

<p>I. Geltung und rechtlicher Rahmen</p> <p>Diese Leitlinie zur Vermeidung, Bewältigung und Behebung von Interessenkonflikten durch Vertriebspartner der Liechtenstein Life Assurance AG (nachfolgend "LLA") hat Geltung für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten durch Vertriebspartner der LLA.</p> <p>Diese Leitlinie basiert auf den folgenden gesetzlichen Regelungen und Weisungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Die Richtlinie (EU) 2016/97 vom 20. Januar 2016 über den Versicherungsvertrieb sieht Regeln für Interessenkonflikte vor, um sicherzustellen, dass solche Interessenkonflikte den Interessen der Kunden nicht schaden. - Artikel 50 Versicherungsvertriebsgesetz (VersVertG) vom 5. Dezember 2017 zur Vermeidung von Interessenkonflikten bei Versicherungsanlageprodukten i.V.m. der Versicherungsvertriebsverordnung (VersVertV) vom 10. April 2018. - Delegierte Verordnung (EU) 2017/2359 vom 21. September, welche in ihrer geänderten Fassung, die die Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates ergänzt, regelt die Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten, einschliesslich des Interessenkonflikts. <p>Unter den in dieser Leitlinie verwendeten Personen- und Aufgabenbezeichnungen sollen Personen jeden Geschlechts gleichermassen zu verstehen sein.</p>	<p>I. Applicability and legal framework</p> <p>This Guideline on the Avoidance, Management and Resolution of Conflicts of Interest by Distributors of Liechtenstein Life Assurance AG (hereinafter "LLA") applies to the distribution of insurance-based investment products (IBIP) by distributors of LLA.</p> <p>This guideline is based on the following legal regulations and directives:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Directive (EU) 2016/97 of 20 January 2016 on insurance distribution provides rules on conflicts of interest to ensure that such conflicts of interest do not harm the interests of customers. - Article 50 Insurance Distribution Act (VersVertG) of December 5, 2017 on the avoidance of conflicts of interest in insurance-based investment products in conjunction with the Insurance Distribution Ordinance (VersVertV) of April 10, 2018. - Delegated Regulation (EU) 2017/2359 of September 21, as amended, which supplements Directive (EU) 2016/97 of the European Parliament and of the Council, regulates information requirements and conduct of business rules for the distribution of insurance-based investment products, including conflict of interest. <p>The designations of persons and tasks used in this guideline are intended to mean persons of each gender equally.</p>
<p>II. Definitionen</p> <p>Relevante Personen</p> <p>a) Ein Geschäftsleitungsmitglied, Partner oder gleichwertiger Mitarbeiter oder gegebenenfalls ein Manager des Unternehmens;</p> <p>b) Ein Angestellter des Versicherungsunternehmens oder seines Vermittlers sowie jede andere natürliche Person, deren Dienste dem Versicherungsunternehmen zur Verfügung gestellt werden und unter dessen Kontrolle stehen und die am Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten beteiligt sind;</p> <p>c) Eine natürliche Person, die unmittelbar an der Erbringung von Dienstleistungen für das Versicherungsunternehmen oder seinen Vermittler im Rahmen einer Unterauftragsvereinbarung zum Zwecke</p>	<p>II. Definitions</p> <p>Relevant persons</p> <p>a) A member of the Management Board, partner or equivalent, or a manager of the company, as applicable;</p> <p>b) An employee of the insurance company or its intermediary and any other natural person whose services are provided to and under the control of the insurance company and who is involved in the distribution of insurance-based investment products;</p> <p>c) A natural person who is directly involved in providing services to the insurance company or its intermediary under a subcontracting arrangement for the purpose of distribution of insurance-based investment products by a company.</p>

des Vertriebs von Versicherungsanlageprodukten durch ein Unternehmen beteiligt ist.

Anreize

Jegliche Vergütung, Provision oder Sachleistung, die ein Vermittler oder eine Firma im Zusammenhang mit dem Vertrieb eines Versicherungsanlageprodukts bereitstellt oder erhält oder die von einem Dritten bereitgestellt oder erhalten wird, bei dem es sich nicht um den an dem betreffenden Geschäft beteiligten Kunden oder eine im Namen dieses Kunden handelnde Person handelt.

Nachhaltigkeitspräferenzen

Die Entscheidung eines Kunden oder potenziellen Kunden, ob und in welchem Umfang er eines oder mehrere der folgenden Finanzprodukte in seine Anlagestrategie einbezieht oder nicht:

a) Ein Versicherungsanlageprodukt, bei dem der Kunde oder potenzielle Kunde festlegt, dass ein Mindestanteil in ökologisch nachhaltige Anlagen im Sinne von Artikel 2 Nummer 1 der Verordnung (EU) 2020/852 des Europäischen Parlaments und des Rates investiert wird, d.h. eine Anlage in eine oder mehrere Wirtschaftstätigkeiten, die gemäss der genannten Verordnung als ökologisch nachhaltig eingestuft werden;

b) Ein Versicherungsanlageprodukt, bei dem der Kunde oder potenzielle Kunde bestimmt, dass ein Mindestanteil in nachhaltige Anlagen im Sinne von Artikel 2 Absatz 17 der Verordnung (EU) 2019/2088 des Europäischen Parlaments und des Rates investiert wird. Eine Investition in eine Wirtschaftstätigkeit, die zu einem Ziel ökologischer Art beiträgt, gemessen beispielsweise an Schlüsselindikatoren für die Ressourceneffizienz in den Bereichen Energienutzung, erneuerbare Energien, Rohstoffe, Wasser und Boden, Abfallerzeugung und Treibhausgasemissionen oder Auswirkungen auf die Biodiversität und die Kreislaufwirtschaft, oder eine Investition in eine Wirtschaftstätigkeit, die zu einem Ziel sozialer Art beiträgt, insbesondere eine Investition, die zur Bekämpfung von Ungleichheiten oder zur Förderung des sozialen Zusammenhalts, der sozialen Integration und der Arbeitsbeziehungen beiträgt, oder eine Investition in Humankapital oder in wirtschaftlich oder sozial benachteiligte Gemeinschaften, sofern solche Investitionen keinem dieser Ziele erheblich schaden und sofern die Unternehmen, denen die Investition zugute kommt, gute Unternehmensführungspraktiken anwenden, insbesondere im Hinblick auf solide Managementstrukturen, Arbeitsbeziehungen und Vergütungspraktiken für das Personal sowie die Einhaltung der steuerlichen Verpflichtungen;

Incentives

Any remuneration, commission or benefit in kind provided or received by an intermediary or firm in connection with the distribution of an insurance-based investment product or provided or received by a third party other than the customer involved in the transaction in question or a person acting on behalf of that customer.

Sustainability preferences

A customer's or potential customer's decision whether or not to include one or more of the following financial products in their investment strategy and, if so, to what extent:

a) An insurance-based investment product where the client or potential client specifies that a minimum proportion is invested in environmentally sustainable investments within the meaning of Article 2(1) of Regulation (EU) 2020/852 of the European Parliament and of the Council, i.e. an investment in one or more economic activities classified as environmentally sustainable in accordance with that Regulation;

b) An insurance-based investment product where the client or potential client determines that a minimum proportion is invested in sustainable investments as defined in Article 2(17) of Regulation (EU) 2019/2088 of the European Parliament and of the Council. An investment in an economic activity that contributes to an objective of an environmental nature, measured, for example, by key resource efficiency indicators in the areas of energy use, renewable energy, raw materials, water and soil, waste generation and greenhouse gas emissions, or impacts on biodiversity and the circular economy, or an investment in an economic activity that contributes to an objective of a social nature, in particular an investment that contributes to combating inequalities or promoting social cohesion, social inclusion and labor relations, or an investment in human capital or in economically or socially disadvantaged communities, provided that such investments do not significantly harm any of these objectives, and provided that the companies benefiting from the investment apply good corporate governance practices, particularly with respect to sound management structures, labor relations and staff compensation practices, and compliance with tax obligations;

<p>c) Ein Versicherungsanlageprodukt, welches die wichtigsten negativen Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren berücksichtigt, wobei die qualitativen oder quantitativen Elemente, welche diese Berücksichtigung zeigen, vom Kunden oder potenziellen Kunden bestimmt werden.</p> <p>Nachhaltigkeitsfaktoren Nachhaltigkeitsfaktoren im Sinne von Artikel 2 Absatz 24 der Verordnung (EU) 2019/2088, d. h. Umwelt-, Sozial- und Arbeitsfragen, Achtung der Menschenrechte, Korruptions- und Bestechungsbekämpfung.</p>	<p>c) An insurance-based investment product that takes into account the most significant negative impacts on sustainability factors, where the qualitative or quantitative elements that show this consideration are determined by the client or potential client.</p> <p>Sustainability factors Sustainability factors as defined in Article 2(24) of Regulation (EU) 2019/2088, i.e. environmental, social and labor issues, respect for human rights, anti-corruption and anti-bribery.</p>
<p>III. Kriterien zur Feststellung von Interessenkonflikten</p>	<p>III. Criteria for identifying conflicts of interests</p>
<p>Zur Ermittlung von Interessenkonflikten, die bei der Durchführung von Versicherungsvertriebstätigkeiten im Zusammenhang mit Versicherungsanlageprodukte entstehen und die das Risiko mit sich bringen, die Interessen eines Kunden, auch im Hinblick auf seine Nachhaltigkeitspräferenzen, zu beeinträchtigen, bewertet die LLA, ob sie, eine Relevante Person oder eine Person, die direkt oder indirekt durch ein Kontrollverhältnis mit ihr verbunden ist, ein Interesse am Ergebnis der Versicherungsvertriebstätigkeiten hat, welches die folgenden Kriterien erfüllt:</p> <p>a) Sie müssen sich von den Interessen des Kunden oder potenziellen Kunden am Ergebnis der Versicherungsvertriebsaktivitäten unterscheiden;</p> <p>b) Könnte das Ergebnis der Vertriebsaktivitäten zum Nachteil des Kunden beeinflussen.</p> <p>Diese Kriterien gelten auch für ggf. abstrakt mögliche Interessenkonflikte zwischen zwei Kunden.</p> <p>Für die Zwecke dieser Bewertung wird die LLA als Mindestkriterien die folgenden Situationen berücksichtigen:</p> <p>a) Ob die LLA, eine Relevante Person oder eine Person, die direkt oder indirekt durch ein Kontrollverhältnis mit ihr verbunden ist, einen finanziellen Gewinn zum Nachteil des Kunden erzielen oder einen finanziellen Verlust vermeiden kann;</p> <p>b) Ob die LLA, eine Relevante Person oder eine Person, die direkt oder indirekt durch ein Kontrollverhältnis mit ihnen verbunden ist, einen finanziellen oder sonstigen Anreiz hat, die Interessen eines anderen Kunden oder einer Gruppe von Kunden gegenüber den Interessen des Kunden zu begünstigen;</p>	<p>For the purpose of identifying conflicts of interest arising from the conduct of insurance distribution activities related to insurance-based investment products that carry the risk of adversely affecting a client's interests, including with respect to its sustainability preferences, the LLA shall assess whether it, a Relevant Person or a person directly or indirectly linked to it through a control relationship has an interest in the outcome of the insurance distribution activities that meets the following criteria:</p> <p>a) They must be different from the interests of the customer or potential customer in the outcome of insurance sales activities;</p> <p>b) Could affect the outcome of sales activities to the detriment of the customer.</p> <p>These criteria also apply to possible conflicts of interest between two customers in the abstract.</p> <p>For the purposes of this evaluation, the LLA will consider the following situations as minimum criteria:</p> <p>a) Whether the LLA, a Relevant Person or a person directly or indirectly linked to it by a control relationship can make a financial gain to the detriment of the customer or avoid a financial loss;</p> <p>b) Whether the LLA, a Relevant Person or a person directly or indirectly linked to them by a control relationship has a financial or other incentive to favor the interests of another client or group of clients over the interests of the client;</p>

<p>c) Ob die LLA, eine Relevante Person oder eine Person, die direkt oder indirekt mit ihnen durch ein Kontrollverhältnis mit einem Versicherungsvermittler oder einem Versicherungsunternehmen verbunden ist, aktiv an der Verwaltung oder Entwicklung von Versicherungsanlageprodukten beteiligt ist, insbesondere wenn diese Person Einfluss auf die Preisgestaltung dieser Produkte oder deren Vertriebskosten ausübt.</p> <p>Folgende Umstände führen zu einem Interessenkonflikt, welcher das Risiko birgt, den Interessen eines oder mehrerer Kunden zu schaden, oder können zu einem solchen führen:</p> <p>a) Die LLA oder eine Person, die in einem Kontrollverhältnis steht, hat ein eigenes Interesse an den Ergebnissen, die sich aus einem Vertrag mit dem Kunden ergeben, aufgrund von Investitionen in ihr eigenes Vermögen;</p> <p>b) Die LLA oder eine Relevante Person, die einen höheren finanziellen Anreiz oder Gewinn aus dem Vertrieb oder der Beratung zu einem Produkt erzielt, das nicht dem Risikoprofil des Kunden entspricht;</p> <p>c) Die LLA oder eine Relevante Person beeinflusst das Vertriebsnetz in unzulässiger Weise, um den Vertrieb bestimmter Versicherungsanlageprodukte gegenüber anderen zu bevorzugen, und zwar aufgrund einer Strategie, die zur Empfehlung eines Produkts führen kann, das nicht im besten Interesse des Kunden liegt;</p> <p>d) Das Vorhandensein von qualifizierten Beteiligungen eines Intermediär an der LLA oder von der LLA an einem bestimmten Intermediär.</p>	<p>c) Whether the LLA, a Relevant Person, or a person directly or indirectly related to them through a control relationship with an insurance intermediary or an insurance company is actively involved in the management or development of insurance-based investment products, particularly if that person exercises influence over the pricing of those products or their distribution costs.</p> <p>The following circumstances give rise to, or may give rise to, a conflict of interest that carries the risk of harming the interests of one or more clients:</p> <p>a) The LLA, or a person in a controlling relationship, has a proprietary interest in the outcomes resulting from a contract with the customer because of investments in its own assets;</p> <p>b) The LLA or a Relevant Person who derives a greater financial incentive or profit from selling or advising on a product that does not match the client's risk profile;</p> <p>c) The LLA or a Relevant Person improperly influences the distribution network to favor the distribution of certain insurance-based investment products over others based on a strategy that may result in the recommendation of a product that is not in the best interest of the customer;</p> <p>d) The existence of qualifying interests of an Intermediary in the LLA or of the LLA in a particular Intermediary.</p>
<p>IV. Verfahren und Massnahmen zur Bewältigung und Behebung von Interessenkonflikten</p>	<p>IV. Procedures and measures for managing and resolving conflict of interests</p>
<p>Zu den Verfahren und Massnahmen, die zu ergreifen sind, gehören gegebenenfalls die folgenden:</p> <p>a) Umsetzung von Vertraulichkeitsmassnahmen, Aufgabentrennung und anderen Massnahmen, die darauf abzielen, den Austausch von Informationen zwischen relevanten Personen, die an Tätigkeiten beteiligt sind, die das Risiko eines Interessenkonflikts mit sich bringen, zu verhindern oder zu kontrollieren, wenn der Austausch solcher Informationen den Interessen eines oder mehrerer Kunden schaden könnte;</p>	<p>Procedures and actions to be taken include the following, as appropriate:</p> <p>a) Implementing confidentiality measures, segregation of duties and other measures aimed at preventing or controlling the exchange of information between relevant persons involved in activities that entail a risk of conflict of interest, when the exchange of such information could harm the interests of one or more clients;</p> <p>b) LLA does not sell insurance-based investment products with advice, nor does it conduct activities on behalf of clients;</p>

b) Die LLA verkauft im Rahmen des Verkaufs von Versicherungsanlageprodukte weder mit Beratung, noch führt sie Aktivitäten im Namen von Kunden durch;

c) Es gibt keine direkte oder indirekte Beziehung oder Indexierung, weder in Bezug auf eine feste noch auf eine variable Vergütung, zwischen der Vergütung der Mitarbeiter, die einer Aktivität zugewiesen sind (z.B. den in den vertrieblichen Bereichen) und der Vergütung oder der Rentabilität, die von einem anderen Bereich von der LLA erzielt wird, wenn dies zu einem Interessenkonflikt in Bezug auf diese Aktivitäten führen könnte. Jegliche variable Vergütung für Mitarbeiter, die den vertrieblichen Bereichen zugeordnet sind, wird im Allgemeinen mit ihrer individuellen Leistung und/oder der internen Struktur, in die sie eingegliedert sind, und/oder mit der LLA als Ganzes zusammenhängen, und wird nicht die vertriebliche Leistung einiger Versicherungsanlageprodukte im Vergleich zu anderen, insbesondere nach ihrem Risiko, differenzieren;

d) Jeder, der im Rahmen des Versicherungsvertriebs mit einem Kunden in Kontakt tritt, hat immer das Interesse des Kunden im Auge und schliesst nur Verträge mit Produkten ab, die dem Profil des Kunden entsprechen. Es werden Anreize für Vermittler oder, sofern vorhanden, für Mitarbeiter oder Führungskräfte des Versicherungsunternehmens festgelegt, welche die Tätigkeiten im Vertrieb nicht beeinträchtigen oder gefährden. Sollte es dennoch zu einer unangemessenen Intervention eines Vermittlers oder einer oben stehenden Person kommen, die als Hinweis darauf zu verstehen ist, dass sie dem besten Interesse des Kunden, dem Zielmarkt des Produkts und der gemäss diesen Grundsätzen festgelegten Geschäftsstrategie zuwiderläuft, muss die Situation dem Compliance Officer der LLA gemeldet werden;

e) Die Aufgabentrennung durch verschiedene Stellen und spezifische interne Regelungen stellen sicher, dass ein und derselbe Mitarbeiter nicht gleichzeitig mit zwei verschiedenen Diensten oder Tätigkeiten befasst sein kann, wenn dies einen Interessenkonflikt impliziert;

f) Die Annahme von Geschenken und Vorteilen ist den Mitarbeitern der LLA gemäss den Vorgaben bzw. der internen Schwellen der prosperity group Business Conduct Guidelines ("Code of Conduct") untersagt. Sie dürfen daher keine Angebote von Dritten annehmen, die ihre Unparteilichkeit, wenn auch nur zum Schein, sowie den Ruf der Gruppe und ihrer verbundenen Unternehmen gefährden könnten.

c) There is no direct or indirect relationship or indexation, either in terms of fixed or variable remuneration, between the remuneration of employees assigned to an activity (e.g. those in the sales-related areas) and the remuneration or profitability achieved by another area by LLA if this could lead to a conflict of interest in relation to these activities. Any variable compensation for employees assigned to sales-related areas will generally be related to their individual performance and/or the internal structure in which they are incorporated and/or to LLA as a whole, and will not differentiate the sales performance of some insurance-based investment products compared to others, particularly according to their risk;

d) Anyone who comes into contact with a customer in the context of insurance distribution shall always have the customer's interest in mind and shall only conclude contracts with products that match the customer's profile. Incentives are established for intermediaries or, if available, for employees or managers of the insurance company, which do not impair or jeopardize sales activities. Nevertheless, if there is an inappropriate intervention by an intermediary or person above, which should be understood as an indication that it is contrary to the best interest of the client, the target market of the product and the business strategy established in accordance with these principles, the situation must be reported to the Compliance Officer of LLA;

e) Segregation of duties by different entities and specific internal regulations ensure that the same employee cannot be involved in two different services or activities at the same time if this implies a conflict of interest;

f) The acceptance of gifts and benefits is prohibited for LLA employees in accordance with the requirements or internal thresholds of the prosperity group Business Conduct Guidelines ("Code of Conduct"). They may therefore not accept offers from third parties that could jeopardize their impartiality, even if only in appearance, as well as the reputation of the Group and its affiliated companies. Gifts or benefits that do not arise from the use of the activity and that are not embedded in marketing activities may not be granted. In the event of a violation, the situation must be reported to the

Geschenke oder Vorteile, die sich nicht aus der Nutzung der Tätigkeit ergeben und die nicht in Marketingaktivitäten eingebettet sind, dürfen nicht gewährt werden. Im Falle eines Verstosses muss die Situation dem direkten Vorgesetzten gemeldet werden, der sie an die Compliance-Abteilung der LLA weiterleitet.

Im Falle eines Interessenkonflikts, und immer unbeschadet des Vorrangs der Interessen des Kunden vor den Interessen der LLA, wird die LLA die folgenden Verfahren für die Handhabung und Lösung dieses Konflikts anwenden:

a) Identifizierung und Kommunikation

Die LLA ist bestrebt, Interessenkonflikte zu erkennen und ein aktuelles Register von Interessenkonflikten zu führen, die sich auf die Interessen seiner Kunden auswirken könnten.

In Fällen, in denen die bei der LLA angewandten Verfahren nicht ausreichen, um das Entstehen eines Konflikts zu verhindern, und in denen es keine Garantie dafür gibt, dass die Interessen der Kunden nicht beeinträchtigt werden, kann die LLA:

- den Kunden in den vorvertraglichen Informationsunterlagen über das Vorhandensein und die Art des Konflikts zu informieren, bevor er das Produkt in Auftrag gibt, damit er eine fundierte Entscheidung treffen kann, oder;
- Es steht der LLA frei, den Versicherungsantrag über das Produkt mit dem betreffenden Kunden nicht zu akzeptieren.

b) Interne Organisation der LLA

Die LLA ist so organisiert, dass Interessenkonflikte, die entstehen könnten, erkannt und gemildert werden. Zu diesem Zweck hat Die LLA:

- Kontrollsysteme für die Einhaltung der Vorschriften in Bezug auf Interessenkonflikte durch die Compliance-Abteilung und die IKS-Fachstelle;
- Interne Mechanismen für das Management des operationellen Risikos zur Erkennung, Bewertung und Verringerung des operationellen Risikos, einschliesslich des Risikos, das sich aus Verstössen gegen etablierte ethische Verhaltensweisen ergibt;
- Ein Beschwerdemanagement zur Entgegennahme und Analyse von

direct supervisor, who will forward it to the LLA Compliance Department.

In the event of a conflict of interest, and always without prejudice to the priority of the client's interests over the interests of LLA, LLA will use the following procedures to manage and resolve such conflict:

a) Identification and communication

LLA strives to identify conflicts of interest and maintain an up-to-date register of conflicts of interest that may impact the interests of its clients.

In cases where the procedures used at the LLA are not sufficient to prevent a conflict from arising and where there is no guarantee that clients' interests will not be adversely affected, the LLA may:

- to inform the customer of the existence and nature of the conflict in the pre-contractual information documents before ordering the product so that the customer can make an informed decision, or;
- The LLA is free not to accept the insurance application on the product with the customer in question.

b) Internal organization of the LLA

The LLA is organized to identify and mitigate conflicts of interest that may arise. To this end, The LLA:

- control systems for compliance with regulations relating to conflicts of interest by the Compliance department and the ICS specialist unit;
- Internal operational risk management mechanisms to identify, assess and mitigate operational risk, including risk arising from breaches of established ethical behavior;
- A complaint management team to receive and analyze customer complaints, ensuring that all complaints directed to them are received and analyzed;

Kundenbeschwerden, der sicherstellt, dass alle an ihn gerichteten Beschwerden entgegengenommen und analysiert werden;

- Die versicherungstechnischen Rückstellungen, die zu jedem Zeitpunkt die gesamten Verbindlichkeiten gegenüber den Kunden darstellen, in Übereinstimmung mit den aufsichtsrechtlichen Vorschriften, die sich aus dem gesetzlichen Rahmen für die Aufnahme und Ausübung der Versicherungs- und Rückversicherungstätigkeit ergeben. Die Vermögenswerte, welche die versicherungstechnischen Rückstellungen darstellen, sind ein besonderer Vermögenswert, der speziell die Ansprüche aus den Versicherungsverträgen garantiert, und dürfen weder beschlagnahmt noch gepfändet werden, ausser zur Begleichung dieser Ansprüche, noch dürfen sie unter keinen Umständen Dritten zur Garantie angeboten werden, unabhängig von der rechtlichen Form dieser Garantie.

- The technical reserves, which at any time represent the total liabilities to customers, in accordance with the regulatory requirements arising from the legal framework for the commencement and performance of insurance and reinsurance activities. The assets representing the technical reserves are a special asset that specifically guarantees the claims arising from the insurance contracts, and may not be seized or attached except for the settlement of such claims, nor may they be offered for guarantee to third parties under any circumstances, regardless of the legal form of such guarantee.

V. Zuständigkeiten	V. Responsibilities
<p>Der Verwaltungsrat der LLA verabschiedet und genehmigt Änderungen an der Leitlinie.</p> <p>Die Geschäftsleitung der LLA ist für die Umsetzung, Einhaltung und Überwachung dieser Leitlinie verantwortlich. Sie ist verpflichtet, aktiv und uneingeschränkt alle für die Aufgabenerfüllung notwendigen Ressourcen dem Compliance Officer zur Verfügung zu stellen.</p> <p>Die Geschäftsleitung erhält vom Compliance Officer im Rahmen der Kontrolle zur Einhaltung der Insurance Distribution Directive (EU) 2016/97 (IDD) mindestens einmal jährlich einen Bericht über ggf. festgestellte Interessenkonflikte. Wurden solche Interessenkonflikte noch nicht behoben oder entschärft, ist es Aufgabe der Geschäftsleitung, die festgestellten Mängel regelmässig zu bewerten und über deren Behebung zu entscheiden.</p> <p>Der Compliance Officer der LLA überwacht diese Leitlinie und wirkt als ausführendes Organ der Geschäftsleitung auf deren Beachtung hin. Er überprüft zumindest jährlich, ob aufgrund wesentlicher Änderungen oder Veränderungen Anpassungen an der Leitlinie vorgenommen werden müssen. Etwaige Anpassungen sind von ihm vorzubereiten und deren Umsetzung anzustossen.</p> <p>Der Leiter der Abteilung Operations unterrichtet den Compliance Officer proaktiv und ad-hoc über festgestellte bzw. gemeldete Interessenkonflikte von Vertriebspartnern.</p>	<p>The Board of Directors of the LLA adopts and approves amendments to the Guideline.</p> <p>The Management Board of the LLA is responsible for the implementation, compliance and monitoring of this Guideline. It is obliged to actively and unreservedly make available to the Compliance Officer all resources necessary for the fulfillment of the tasks.</p> <p>As part of the monitoring of compliance with the Insurance Distribution Directive (EU) 2016/97 (IDD), the Management Board receives a report from the Compliance Officer at least once a year on any conflicts of interest identified. If such conflicts of interest have not yet been eliminated or mitigated, it is the responsibility of the Management Board to regularly assess the identified deficiencies and decide on their elimination.</p> <p>The Compliance Officer of LLA monitors this guideline and, as the executive body of the Management Board, works towards its observance. He shall review at least once a year whether any adjustments need to be made to the Guideline as a result of significant changes or amendments. He shall prepare any adjustments and initiate their implementation.</p> <p>The Head of Operations shall inform the Compliance Officer proactively and on an ad-hoc basis of any identified or reported conflicts of interest of sales partners.</p>

<p style="text-align: center;">VI. Register über Interessenkonflikte</p> <p>Es ist ein Register über Situationen zu führen, in welchen ein Interessenkonflikt auftritt, der das Risiko birgt, dass die Interessen eines oder mehrerer Kunden geschädigt werden könnten, oder im Falle einer laufenden Tätigkeit oder Dienstleistung, wo dies der Fall sein könnte.</p> <p>Diese Liste der aktuellen Interessenkonflikt-Fälle ist vom Compliance Officer aktuell zu halten. Die Liste wird elektronisch in der GRC-Toolbox unter "GRC / Vorfälle / Interessenkonflikte" geführt.</p>	<p style="text-align: center;">VI. Conflict of interest register</p> <p>A register should be kept of situations where a conflict of interest arises that poses a risk that the interests of one or more clients could be harmed, or in the case of an ongoing activity or service where this could be the case.</p> <p>This list of current conflict of interest cases is to be kept up to date by the Compliance Officer. The list is maintained electronically in the GRC Toolbox under "GRC / Incidents / Conflicts of Interest".</p>
<p style="text-align: center;">VII. Inkrafttreten</p> <p>Diese Leitlinie wurde vom Verwaltungsrat der LLA an der Sitzung vom 16. November 2023 genehmigt und tritt am 1. Dezember 2023 in Kraft. Sie ersetzt die vorherige Version vollständig.</p> <p>Ruggell, den 16. November 2023</p> <p>Verwaltungsrat</p>	<p style="text-align: center;">VII. Entry into force</p> <p>This Guideline was approved by the Board of Directors of the LLA at its meeting on November 16th 2023 and shall enter into force on December 1st 2023. It replaces the old version in its entirety.</p> <p>Ruggell, November 16th 2023</p> <p>Board of Directors</p>