Liechtenstein Life

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: 1.1)
(Category: Guideline, Version: 1.1)

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 by/ Genehmigt von	Approved on/ Genehmigt am
2025-03-11	Florian Wolf	1.1	Verwaltungsrat/ Board of Directors	2025-03-27
2023-08-23	Florian Wolf	1.0	Verwaltungsrat/ Board of Directors	2023-11-16

Inhalt

I. *Geltung und rechtlicher Rahmen* 3

II. *Definitionen* 3

III. *Kriterien zur Feststellung von Interessenkonflikten* .. 5

IV. *Verfahren und Massnahmen zur Bewältigung und Behebung von Interessenkonflikten* 7

V. *Konkrete Arten von Interessenkonflikten und konkrete Massnahmen zu deren Vermeidung* 12

VI. *Interessenkonflikte im Zusammenhang mit Vertriebspartnern* 17

VII. *Zuständigkeiten* 23

VIII. *Register über Interessenkonflikte* 24

IX. *Inkrafttreten* 24

Content

I. *Applicability and legal framework* 3

II. *Definitions* 3

III. *Criteria for identifying conflicts of interests* 5

IV. *Procedures and measures for managing and resolving conflict of interests* 7

V. *Specific types of conflicts of interest and specific measures to avoid them* 12

VI. *Conflicts of interest in connection with distribution partners* 17

VII. *Responsibilities* 23

VIII. *Conflict of interest register* 24

IX. *Entry into force* 24

I. Geltung und rechtlicher Rahmen

Diese Leitlinie zur Vermeidung, Bewältigung und Behebung von Interessenkonflikten durch Vertriebspartner der Liechtenstein Life Assurance AG (nachfolgend "LLA" oder "Versicherungsunternehmen") hat Geltung für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten durch Vertriebspartner der LLA.

Diese Leitlinie basiert auf den folgenden gesetzlichen Regelungen und Weisungen:

- Die Richtlinie (EU) 2016/97 vom 20. Januar 2016 über den Versicherungsvertrieb (Versicherungsvertriebsrichtlinie; IDD) 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 Versicherungsanlageprodukte, einschliesslich des Interessenkonflikts.

Unter den in dieser Leitlinie verwendeten Personen- und Aufgabenbezeichnungen sollen Personen jeden Geschlechts gleichermassen zu verstehen sein.

I. Applicability and legal framework

This Guideline on the Avoidance, Management and Resolution of Conflicts of Interest by Distributors of Liechtenstein Life Assurance AG ("LLA" or “Insurance Company”) applies to the distribution of insurance-based investment products ("IBIP") by distributors of LLA.

This guideline is based on the following legal regulations and directives:

- Directive (EU) 2016/97 of 20 January 2016 on insurance distribution ("Insurance Distribution Directive" or "IDD") 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 from time to time, 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.

The designations of persons and tasks used in this guideline are intended to mean persons of each gender equally.

II. Definitionen

Relevante Personen

a) Ein Geschäftsleitungsmitglied, Partner oder gleichwertiger Mitarbeiter oder gegebenenfalls ein Manager des Unternehmens;

b) Ein Angestellter des Versicherungsunternehmens oder seines gebundenen Vermittlers/Vertriebspartners 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;

II. Definitions

Relevant persons

a) A member of the Management Board, partner or equivalent, or a manager of the Insurance Company, as applicable;

b) An employee of the Insurance Company or its tied intermediary/distribution/sales partner 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;

c) Eine natürliche Person, die unmittelbar an der Erbringung von Dienstleistungen für das Versicherungsunternehmen oder seinen Vermittler im Rahmen einer Unterauftragsvereinbarung zum Zwecke 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.

Dauerhafter Datenträger
Unter einem dauerhaften Datenträger versteht man gemäss Art. 2 Abs. 1 Z. 18 IDD jedes Medium, dass es einem Versicherungsnehmer ermöglicht, persönlich an sie gerichtete Informationen so zu speichern, dass diese während eines für den Informationszweck angemessenen Zeitraums abgerufen werden können und die unveränderte Wiedergabe der gespeicherten Daten ermöglicht.

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

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.

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.

Durable data carrier
According to Art. 2 Para. 1 No. 18 IDD, a durable data carrier is any medium that enables a policyholder to store information addressed to them personally in such a way that it can be accessed for a period of time appropriate to the purpose of the information and enables the unchanged reproduction of the stored data.

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

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;	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;
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.	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.
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.	**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.
III. Kriterien zur Feststellung von Interessenkonflikten	**III. Criteria for identifying conflicts of interests**
1) 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: a) Sie müssen sich von den Interessen des Kunden oder potenziellen Kunden am Ergebnis der Versicherungsvertriebsaktivitäten unterscheiden; b) Könnte das Ergebnis der Vertriebsaktivitäten zum Nachteil des Kunden beeinflussen.	**1)** 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: a) They must be different from the interests of the customer or potential customer in the outcome of insurance sales activities; b) Could affect the outcome of sales activities to the detriment of the customer.

Diese Kriterien gelten auch für ggf. abstrakt mögliche Interessenkonflikte zwischen zwei Kunden.

2)

Für die Zwecke dieser Bewertung wird die LLA als Mindestkriterien die folgenden Situationen berücksichtigen:

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;

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;

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.

3)

Folgende Umstände führen zu einem Interessenkonflikt, welcher das Risiko birgt, den Interessen eines oder mehrerer Kunden zu schaden, oder können zu einem solchen führen:

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;

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;

c) Die LLA oder eine Relevante Person beeinflusst das Vertriebsnetz in unzulässiger Weise, um den Vertrieb bestimmter Versicherungsanlageprodukte gegenüber anderen zu

These criteria also apply to possible conflicts of interest between two customers in the abstract.

2)

For the purposes of this evaluation, LLA will consider the following situations as minimum criteria:

a) Whether 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;

b) Whether 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;

c) Whether 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.

3)

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:

a) 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;

b) 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;

c) 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;

bevorzugen, und zwar aufgrund einer Strategie, die zur Empfehlung eines Produkts führen kann, das nicht im besten Interesse des Kunden liegt;

d) Das Vorhandensein von qualifizierten Beteiligungen eines Intermediär an der LLA oder von der LLA an einem bestimmten Intermediär.

d) The existence of qualifying interests of an Intermediary in LLA or of LLA in a particular Intermediary.

IV. Verfahren und Massnahmen zur Bewältigung und Behebung von Interessenkonflikten

1)

Zu den Verfahren und Massnahmen, die zu ergreifen sind, gehören gegebenenfalls die folgenden:

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;

b) 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;

c) 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

IV. Procedures and measures for managing and resolving conflict of interests

1)

Procedures and actions to be taken include the following, as appropriate:

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;

b) 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;

c) 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

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;

d) 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;

e) Die Annahme von Geschenken und Vorteilen ist den Mitarbeitern der LLA gemäss den Vorgaben bzw. der internen Schwellen der Business Conduct Guidelines ("Code of Conduct") der LLA 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. 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.

2)

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 (s. Ziffer VIII.), 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;

established in accordance with these principles, the situation must be reported to the Compliance Officer of LLA;

d) 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;

e) The acceptance of gifts and benefits is prohibited to LLA employees in accordance with the requirements or internal thresholds of the Business Conduct Guidelines ("Code of Conduct") of LLA. 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 direct supervisor, who will forward it to the LLA Compliance Department.

2)

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 (s. section VIII.) that may impact the interests of its clients.

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

- 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;

- 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 sind vorhanden;
- 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, wurde definiert;
- Ein Beschwerdemanagement zur Entgegennahme und Analyse von Kundenbeschwerden, der sicherstellt, dass alle an ihn gerichteten Beschwerden entgegengenommen und analysiert werden ist vorhanden;
- 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, 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.
- Die Vergütungsregelungen der LLA sind gemäss der Leitlinie zur Vergütungspolitik der LLA so gestaltet, dass die Vergütungen an Mitarbeiter keinerlei direkte Verbindung mit den Vergütungen oder dem erwirtschafteten Ertrag von anderen Mitarbeitern haben, deren Tätigkeiten in einem Interessenkonflikt mit Tätigkeiten der ersteren stehen. Dies betrifft insbesondere die Abteilung Client Operations. Klare Regelungen sollen die Übernahme von unangemessenen Risiken für die LLA vermeiden.

- LLA is free not to accept the insurance application on the product with the customer in question.

b) Internal organization of LLA

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

- control systems for compliance with regulations relating to conflicts of interest are put in place by the Compliance department and the ICS specialist unit;
- Internal operational risk management mechanisms are defined to identify, assess and mitigate operational risk, including risk arising from breaches of established ethical behavior;
- A complaint management team is set up to receive and analyze customer complaints, ensuring that all complaints directed to them are received and analyzed;
- 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 are represented by assets that specifically guarantee 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.
- LLA's remuneration arrangements are designed so that employees do not receive remuneration with a direct link to the remuneration or profits generated by other employees whose activities are in conflict with their own, in particular in the Client Operations department. Clear rules are in place to avoid inappropriate risk-taking for LLA.

3)

Offenlegung der LLA

a) Reichen die von der LLA getroffenen organisatorischen oder verwaltungsmässigen Vorkehrungen zur Regelung von Interessenkonflikten nicht aus, um nach vernünftigem Ermessen zu gewährleisten, dass keine Beeinträchtigung der Kundeninteressen riskiert wird, so legt die LLA dem Kunden die allgemeine Art bzw. Quelle von Interessenkonflikten rechtzeitig vor Abschluss eines Versicherungsvertrags eindeutig offen.

b) Die Offenlegung hat mittels eines dauerhaften Datenträgers zu erfolgen und hat je nach Status des Kunden so ausführlich zu sein, dass dieser seine Entscheidung über die Versicherungsvertriebstätigkeiten, in deren Zusammenhang der Interessenkonflikt auftritt, in voller Kenntnis der Sachlage treffen kann.

Die Offenlegung hat dabei Folgendes zu enthalten:

- eine genaue Beschreibung des betreffenden Interessenkonflikts,
- eine Erklärung der allgemeinen Art und der Ursachen des Interessenskonfliktes,
- eine Erklärung der Risiken, die dem Kunden infolge des Interessenkonflikts entstehen,
- sowie eine Erklärung zu den getroffenen Massnahmen zur Minderung dieser Risiken,
- einen deutlichen Hinweis, dass die wirksamen organisatorischen und administrativen Vorkehrungen zur Regelung von Interessenkonflikten nicht ausreichen, um mit hinreichender Sicherheit zu gewährleisten, dass die Risiken für eine Schädigung der Interessen des Kunden abgewendet werden.

c) Die LLA vermeidet das Auftreten von Interessenkonflikten durch die oben angeführten Verfahren und Massnahmen und wendet eine Offenlegung gegenüber den Kunden nur als letztes Mittel an.

d) Es ist Aufgabe des Compliance Officer, solche offenlegungspflichtigen Fälle von Interessenskonflikten zu identifizieren und der Geschäftsleitung einen entsprechenden Antrag zu unterbreiten.

3)

Disclosure of LLA

a) If the organizational or administrative precautions taken by LLA to regulate conflicts of interest are not sufficient to ensure, within reasonable limits, that there is no risk of customer interests being compromised, LLA shall clearly disclose the general nature or source of conflicts of interest to the customer in good time before the conclusion of an insurance contract.

b) The disclosure must be made by means of a durable medium and, depending on the status of the customer, must be sufficiently detailed to enable the customer to make an informed decision about the insurance distribution activities in which the conflict of interest arises.

The disclosure must include the following:

- a precise description of the conflict of interest in question,
- an explanation of the general nature and causes of the conflict of interest,
- an explanation of the risks to the customer arising from the conflict of interest,
- as well as an explanation of the measures taken to mitigate these risks,
- a clear statement that the effective organizational and administrative arrangements for managing conflicts of interest are not sufficient to ensure with reasonable certainty that the risks of damage to the client's interests will be averted.

c) LLA avoids the occurrence of conflicts of interest through the procedures and measures set out above and only discloses them to clients as a last resort.

d) It is the responsibility of the compliance officer to identify such cases of conflicts of interest that require disclosure and to submit a corresponding request to the management.

4) Bei Verdacht auf einen Interessenkonflikt wird bei der LLA wie folgt vorgegangen: a) Wird einem Mitarbeiter der LLA ein Interessenkonflikt bekannt, der trotz Präventionsmassnahmen nicht vermieden werden kann, ist dies umgehend seinem Vorgesetzten zu melden. Der Vorgesetze verfasst eine Meldung in Textform an den Compliance Officer und empfiehlt Massnahmen zur Behebung des Interessenkonfliktes. b) Der Compliance Officer überprüft die Angemessenheit der Meldung bzw. die empfohlenen Massnahmen und setzt gegebenenfalls weitere Massnahmen. c) Der Meldevorgang wird im Register über Interessenkonflikte (s. Ziffer VIII.) festgehalten und mit den durchgeführten Massnahmen, Verfahren bzw. deren Handhabung dokumentiert. d) Ausgenommen von dieser Meldepflicht sind jene Interessenkonflikte, die bereits in der Vergangenheit identifiziert wurden und deren Handhabung bereits in internen Regelwerken festgeschrieben wurde.	**4)** If a conflict of interest is suspected, LLA will proceed as follows: a) If an LLA employee becomes aware of a conflict of interest that cannot be avoided despite preventive measures, this must be reported immediately to his or her superior. The superior prepares a written report to the Compliance Officer and recommends measures to resolve the conflict of interest. b) The Compliance Officer reviews the appropriateness of the report and the recommended measures and, if necessary, takes further action. c) The reporting process is recorded in the register of conflicts of interest (see Section VIII.) and documented with the measures and procedures implemented or how they were handled. d) Conflicts of interest that have already been identified in the past and how they were handled has already been defined in internal regulations are exempt from this reporting requirement.

V. Konkrete Arten von Interessenkonflikten und konkrete Massnahmen zu deren Vermeidung

1)

Die LLA, eine relevante Person oder eine Person, die direkt oder indirekt durch Kontrolle mit ihr verbunden ist, erzielt einen finanziellen Vorteil oder vermeidet einen eigenen finanziellen Verlust, wodurch dem Kunden ein Schaden entstehen könnte.

Gesetzte Massnahmen:

- Information und Beratung der Kunden bevor dieser eine Auswahl für einen Fonds / eine Anlagestrategie trifft (vorvertragliche Unterlagen / Antragsunterlagen / Fondsbroschüre).
- Trennung der Bereiche Vertrieb und Investment und davon unabhängige Prüfung bei Neuaufnahme von Fonds.
- Behandlung von Interessenkonflikten i.V.m Kapitalanlagen im quartalsweise tagenden Investment Panel unter Hinzuziehung des Compliance Officer als Gast bei Auftreten eines solchen.
- Due Dilligence bei der Auswahl von Vertriebspartnern.
- Die LLA nimmt hinsichtlich der Kapitalanlagen, die mit unseren Versicherungsprodukten kombiniert werden, im Kapitalmarkt keine Gegenposition ein (z.B. kein front-running, parallel-running). Gleichwohl achten wir bei der Konzipierung unserer Versicherungsprodukte genau darauf, dass aus der Auswahl der entsprechenden Kapitalanlage in Kombination mit unseren Versicherungsprodukten keine Interessenkollisionen entstehen. Dies gilt insbesondere für die Risikogeneigtheit der entsprechenden Kapitalanlage. Diese wird geprüft und entsprechend bei der LLA systemseitig hinterlegt, damit Kunden kein Versicherungsprodukt erhalten, dass ihrem Interesse und insbesondere ihrem Risikoprofil nicht entspricht.

2)

Für die LLA, eine relevante Person oder eine Person, die direkt oder indirekt durch Kontrolle mit ihr verbunden ist, besteht ein finanzieller oder sonstiger Anreiz, die Interessen eines anderen Kunden oder einer anderen Gruppe von Kunden über die Interessen des anderen Kunden zu stellen.

V. Specific types of conflicts of interest and specific measures to avoid them

1)

LLA, a relevant person or a person directly or indirectly related to it through control, gains a financial advantage or avoids a financial loss of its own that could result in a loss to the customer.

Measures taken:

- Information and advice to customers before they make a selection for a fund / investment strategy (pre-contractual documents / application documents / fund brochure).
- Separation of sales and investment areas and independent auditing when new funds are added.
- Conflicts of interest in connection with investments are handled by the Investment Panel, which meets quarterly and invites the Compliance Officer to attend when such issues arise.
- Due diligence in the selection of distribution partners
- LLA does not take any counter-positions in the capital market with regard to the investments combined with our insurance products (e.g. no front-running, parallel-running). Nevertheless, when designing our insurance products, we take great care to ensure that no conflicts of interest arise from the selection of the corresponding investment in combination with our insurance products. This applies in particular to the risk propensity of the corresponding investment. This is checked and stored accordingly in the LLA system so that customers do not receive an insurance product that does not correspond to their interest and, in particular, their risk profile.

2)

There is a financial or other incentive for LLA, a relevant person or a person directly or indirectly related to them through control to favor the interests of another customer or group of customers over the interests of the other customer.

Gesetzte Massnahmen:	Measures taken:
• Die Product Oversight and Governance (POG) Produktentwicklung und -überwachung gemäss der internen Regelwerke legt fest, dass lediglich Versicherungsprodukte konzipiert und vermarktet werden, die den Bedürfnissen, Merkmalen und Zielen, einschliesslich etwaiger Nachhaltigkeitsziele, der zum Zielmarkt gehörende Kunden entsprechen, dass die an der Konzeption beteiligten Mitarbeiter über die notwendigen Fähigkeiten, Kenntnisse und Erfahrungen verfügen, um auch die Interessen, Ziele, einschliesslich etwaiger nachhaltigkeitsbezogener Ziele, und Merkmale der zum Zielmarkt gehörenden Kunden richtig zu verstehen und dass die Versicherungsprodukte kontinuierlich daraufhin überwacht werden, ob sie weiterhin den Bedürfnissen, Merkmalen und Zielen, einschliesslich etwaiger Nachhaltigkeitsziele, des ermittelten Zielmarkts entsprechen.	• Product Oversight and Governance (POG) product development and monitoring in accordance with internal regulations stipulates that only insurance products that meet the needs, characteristics and objectives, including any sustainability objectives, of the customers belonging to the target market, that the employees involved in the design have the necessary skills, knowledge and experience to properly understand the interests, objectives, including any sustainability-related objectives, and characteristics of the target market customers, and that the insurance products are continuously monitored to ensure that they continue to meet the needs, characteristics and objectives, including any sustainability-related objectives, of the identified target market.
• Die Ergebnisse der Produktkonzeption und -überwachung werden dokumentiert und können für jedes Versicherungsprodukt nachvollzogen werden.	• The results of product design and monitoring are documented and can be traced for each insurance product.
• In der LLA ist im Rahmen des Vertriebes von Versicherungsanlageprodukten eine Bedarfsanalyse vorhanden, die eine umfassende Bedarfserhebung gewährleistet. Die Details zu dieser Bedarfsanalyse werden im Rahmen des POG Prozesses besprochen und dokumentiert.	• In LLA, analysis is planned as part of the distribution of insurance-based investment products, which ensures a comprehensive needs assessment. The details of this needs analysis are discussed and documented in the POG process.
• Im Rahmen des Vertriebs von Versicherungsanlageprodukten werden im Anlegerprofil Fragen zu den Kenntnissen und Erfahrungen im Anlagebereich, zu den finanziellen Verhältnissen (einschliesslich der Verlusttragungsfähigkeit) und zu den Anlagezielen (einschliesslich der Risikotoleranz) sowie zu den Nachhaltigkeitspräferenzen des Kunden gestellt. Aus deren Beantwortung leitet sich ab, ob ein Produkt empfohlen wird oder nicht.	• As part of the distribution of insurance-based investment products questions are asked in the investor profile regarding the customer's knowledge and experience in the area of investments, their financial circumstances (including their ability to bear losses), their investment objectives (including their risk tolerance) and their sustainability preferences. The answers to these questions determine whether a product is recommended or not.
• Ein Netzwerk interner GRC-Kontrollen (z.B. K0029 Provisionen, K0435 Interessenkonflikt Vertriebspartner, K0250 Stichprobenkontrolle Einhaltung IDD und POG Prozess) nimmt eine Prüfung der Vergütungssysteme bzw individueller Vergütungen vor. Ergibt diese Prüfung, dass rückgekoppelt an das Marktgefüge zu hohe Anreize für den Vertrieb von Versicherungsprodukten geschaffen werden, werden diese von der Geschäftsleitung auf ein angemessenes Gefüge angepasst und in den hiervon betroffenen Einzelfälle geprüft, ob es hierdurch ausgelöst zu Interessenkollisionen gekommen ist.	• A network of internal GRC-controls (e.g. K0029 commissions, K0435 conflict of interest sales partner, K0250 sample control compliance IDD and POG process) carries out an audit of the remuneration systems or individual remunerations. If this examination reveals that, in terms of the market structure, the incentives for the distribution of insurance products are too high, the management will adjust them to an appropriate structure and examine the individual cases affected to see if this has led to conflicts of interest.

Sollte dies der Fall sein, wird der Kunde entsprechend in Textform informiert. Das Prüfungsergebnis und die etwaige hieraus resultierende Kundenkorrespondenz werden bei der LLA dokumentiert. • Regelmässige Tagung des Product Panels, an welchem produktseitige Entwicklungen besprochen, Massnahmen an die Geschäftsleitung empfohlen und dokumentiert werden.	If this is the case, the customer will be informed accordingly in text form. The audit result and any resulting customer correspondence are documented at LLA. • Periodical meeting of the Product Panel, at which product-related developments are discussed and measures are recommended to the Managment and documented.
3) Die LLA, eine relevante Person oder eine Person, die direkt oder indirekt durch Kontrolle mit ihr verbunden ist, ist an der Verwaltung oder Entwicklung von Versicherungsanlageprodukten massgeblich beteiligt, insbesondere sofern solch eine Person Einfluss auf die Preisbildung dieser Produkte oder deren Vertriebskosten hat. <u>Gesetzte Massnahmen:</u> • Es ist Kernaufgabe eines Versicherungsunternehmens Versicherungsprodukte zu entwickeln. Die Gewinnerzielungsabsicht eines Unternehmens stellt per Definition keine Verletzung von Interessen der Kunden des Unternehmens dar. Mögliche Interessenkonflikte werden durch das Produktgenehmigungsverfahren – dessen Grundsätze im Handbuch Produktgenehmigungsverfahren festgelegt sind – mitigiert.	**3)** LLA, a relevant person or a person directly or indirectly linked to it by control is significantly involved in the management or development of insurance-based investment products, in particular where such a person has an influence on the pricing of these products or their distribution costs. <u>Measures taken:</u> • The core task of an insurance company is to develop insurance products. A company's intention to make a profit does not, by definition, constitute a violation of the interests of the company's customers. Possible conflicts of interest are mitigated by the product approval process, the principles of which are set out in the product approval process manual.
4) Nebentätigkeiten von Mitarbeitern der LLA bei Versicherungsvertreibern ausserhalb von verbundenen Unternehmen. <u>Gesetzte Massnahmen:</u> • Die Arbeitsverträge der LLA sehen vor, dass solche Nebentätigkeiten unzulässig sind.	**4)** Secondary employment of LLA employees with insurance distributors outside of affiliated companies. <u>Measures taken:</u> • LLA's employment contracts stipulate that such secondary employment is not permitted.
5) Durch erfolgsbezogene Vergütung von Mitarbeitern. <u>Gesetzte Massnahmen:</u> • Der Verhaltenskodex der LLA sowie vertriebsgesellschaftsseitig Vergütungspolitik-Richtlinien von verbundenen Unternehmen enthalten Regelungen zum Vergütungssystem, wodurch eine objektive Beratung im besten Kundeninteresse sichergestellt und ein bevorzugter Verkauf von	**5)** Through performance-related remuneration of employees. <u>Measures taken:</u> • The code of conduct and on the distribution company side within affiliated companies, remuneration policy guidelines contain regulations on the remuneration system, which ensures objective advice in the best interest of the customer and counteracts preferential sales of certain insurance-

bestimmten Versicherungsanlageprodukten entgegen dem besten Kundeninteresse entgegengewirkt wird.	based investment products contrary to the best interest of the customer.
6) Durch Annahme und Vergabe von Geschenken und Einladungen. <u>Gesetzte Massnahmen:</u> • Durch die im Verhaltenskodex der LLA festgelegten Grundsätze werden Interessenkonflikte mitigiert.	**6)** By accepting and giving gifts and invitations. <u>Measures taken:</u> • Conflicts of interest are mitigated by the principles set out in the code of conduct of LLA.
7) Bei der Fondsauswahl (Verwaltungsrückvergütung) <u>Gesetzte Massnahmen:</u> • Durch Festlegung von objektiven, vom Unternehmen nicht beeinflussbaren Kriterien für die Fondsauswahl werden negative Auswirkungen eines (potentiellen) Interessenkonflikts unterbunden. In den Vertrieb der Versicherungsprodukte bei der LLA eingeschaltete Personen haben keinen entscheidungserheblichen Kontakt zu Emittenten von Kapitalanlagen, durch die Einfluss auf die Entscheidung der Versicherungsnehmer bezüglich ihrer Fondsauswahl für ihr Versicherungsprodukt bei der LLA genommen wird. Hierdurch wird der Vereinbarung etwaiger Verwaltungsrückvergütungen von Vornherein entgegengewirkt. Weiterhin werden den Kunden bei der LLA jederzeitige Fondsumschichtungen und Fondswechsel jeweils zwölfmal im Jahr gebührenfrei angeboten.	**7)** When selecting funds (kickback) <u>Measures taken:</u> • By defining objective criteria for fund selection that cannot be influenced by the Insurance Company, negative effects of a (potential) conflict of interest are prevented. Persons involved in the distribution of LLA insurance products have no decision-relevant contact with issuers of investments that could influence the decision of policyholders regarding their fund selection for their LLA insurance product. This counteracts the agreement of any kickbacks from the outset. Furthermore, LLA offers customers the option of shifting and switching funds at any time twelve times a year free of charge.
8) Durch Erlangen von Informationen, die nicht öffentlich sind <u>Gesetzte Massnahmen:</u> • Die Leitlinien DSGVO – Verhaltensregeln und die Datenschutzweisung enthalten Regelungen für den Umgang mit vertraulichen Informationen und personenbezogenen Daten und gelten als Verhaltensleitfaden für unsere Mitarbeiter betreffend Verhinderung oder Kontrolle des Informationsaustauschs, dies betrifft auch die Weitergabe von vertraulichen Informationen innerhalb der LLA („need to know"-Prinzip).	**8)** By obtaining information that is not public <u>Measures taken:</u> • The guidelines DSGVO - Code of Conduct and the data protection directive contain regulations for handling confidential information and personal data and serve as a code of conduct for our employees regarding the prevention or control of the exchange of information; this also applies to the disclosure of confidential information within LLA ("need to know" principle).

• Der Verhaltenskodex der LLA enthält Regelungen zur Verhinderung von Marktmissbrauch - dieser umfasst sowohl den Missbrauch einer Insiderinformation als auch Marktmanipulation – und legt die Vertraulichkeitsbereiche fest.	• The Code of Conduct of the LLA contains rules to prevent market abuse – this includes both the misuse of inside information and market manipulation – and defines the confidentiality areas.
• Die Leitlinie zur Betrugsbekämpfung enthält Regelungen zur Verhinderung von Betrug - dies umfasst alle Arten von Betrug, normiert Verfahren zur Betrugserkennung , -untersuchung sowie -meldung und legt eine dahingehende Null-Toleranz Politik der LLA fest.	• The anti-fraud policy contains rules for preventing fraud – this includes all types of fraud, standardizes procedures for fraud detection, investigation and reporting, and establishes a zero-tolerance policy of LLA to that effect.
Die geschilderten Verfahren und Massnahmen für den Umgang mit Interessenkonflikten sind der Grösse und dem Betätigungsfeld der LLA sowie der Höhe des Risikos, dass die Interessen des Kunden geschädigt werden, angemessen.	The procedures and measures described for dealing with conflicts of interest are appropriate to the size and field of activity of LLA and the level of risk that the interests of the customer will be harmed.

VI. Interessenkonflikte im Zusammenhang mit Vertriebspartnern

1) Zielsetzung

Die LLA hat Vorkehrungen getroffen, um Interessenkonflikte im Vertrieb zwischen den Verkaufsinteressen des Vermittlers und den Bedürfnissen der Kunden zu vermeiden.

Die LLA stellt keine Interessenkonflikte aufgrund miteinander konkurrierender Produkte der LLA fest, da diese in ihrer Ausrichtung auf bestimmte Anlageziele hinreichend differenziert sind. Auch in der variablen Ausgestaltung dieser Produkte als Provisions- oder Nettoversionen sind Interessenkonflikte auf Seiten der LLA zu vernachlässigen, da diese Ausgestaltung im Einflussbereich des Vermittlers liegt und wesentlich von dessen Geschäftsmodell abhängig ist.

2) Vertriebskanäle

Die LLA hat aktuell folgende Vertriebskanäle:

a) Primäre Vertriebskanäle im Wege der Direktanbindung:

aa) Zertifizierte Einzelunternehmen bzw. Finanzberatungen im Lager der LLA

Die zertifizierten Einzelunternehmen bzw. Finanzberatungen im Lager der LLA (gebundene Vermittler) haben stets die aus der Versicherungsvertriebsrichtlinie (hervorgehenden Verpflichtungen zu erfüllen. Sie haben Kunden gegenüber stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse handeln. Dies bedeutet insbesondere, dass Vermittler – in Erfüllung der sie treffenden Verpflichtungen aus der IDD stets die Interessen des Kunden über die eigenen finanziellen Interessen stellen. Weiterhin werden Vermittler regelmässig, mindestens einmal jährlich daraufhin stichprobenartig überprüft, ob sie jeweils entsprechend den Interessen der von ihnen betreuten Kunden handeln. Zur Vermeidung von Interessenskonflikten unterliegen Vermittler den entsprechenden Regelungen der vorliegenden Leitlinie.

VI. Conflicts of interest in connection with distribution partners

1) Objective

LLA has taken precautions to avoid conflicts of interest in sales between the sales interests of the intermediary and the needs of the customers.

LLA does not identify any conflicts of interest due to competing LLA products, as these are sufficiently differentiated in their focus on specific investment objectives. Even in the variable design of these products as commission or net versions, conflicts of interest on the part of LLA can be neglected, as this design lies within the intermediaries sphere of influence and is largely dependent on their business model.

2) Distribution channels

LLA currently has the following distribution channels:

a) Primary distribution channels by way of direct connection:

aa) Certified sole proprietorships or financial advisory firms in the LLA area

The certified sole proprietorships or financial advisory firms in the LLA area (tied intermediaries) must always fulfill the obligations arising from the Insurance Distribution Directive . They must always act honestly, fairly and professionally in the best interests of their customers. This means in particular that intermediaries – in fulfilment of their obligations under the IDD – always place the interests of the customer above their own financial interests. Furthermore, intermediaries are regularly, at least once a year, randomly checked to ensure that they are acting in the interests of the customers they serve. To avoid conflicts of interest, intermediaries are subject to the corresponding provisions of this guideline.

aaa) Zertifizierte Einzelunternehmen bzw. Finanzberatungen, zertifizierte Versicherungspools oder Vertriebsorganisationen im Lager des Kunden

Im Interesse der Kunden der LLA und den aus der Versicherungsvertriebsrichtlinie hervorgehenden europäischen und nationalen gesetzlichen Regelungen erwarten wir von unseren Vermittlern, dass sie Kunden gegenüber stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse handeln. Dies bedeutet insbesondere, dass zertifizierte Einzelunternehmen bzw. Finanzberatungen, zertifizierte Versicherungspools oder Vertriebsorganisationen im Lager des Kunden (unabhängige bzw. ungebundene Vermittler) – in Erfüllung der sie treffenden Verpflichtungen aus der IDD-Richtlinie stets die Interessen des Kunden über die eigenen finanziellen Interessen stellen. Entsprechende Vereinbarungen sind in der Vermittlungsvereinbarung und in die Konditionenblätter aufgenommen worden. Weiterhin werden diese Vermittler regelmässig, mindestens einmal jährlich daraufhin stichprobenartig überprüft, ob sie jeweils entsprechend den Interessen der von ihnen betreuten Kunden handeln. Hierzu werden deren Vertragsabschlüsse im Rahmen der Prüfung herangezogen und im Einzelfall nochmals geprüft, ob der entsprechende Vertragsabschluss im Interesse des jeweiligen Kunden lag und, ob von der LLA in Aussicht gestellte Provisionssätze im Einzelfall zu einer dem Interesse des Kunden nicht entsprechenden Entscheidung geführt haben. Ist dies der Fall, werden die Provisionssätze angepasst und dem Kunden die Interessenkollision offengelegt.

b) Sekundäre Vertriebskanäle im Wege strategischer Kooperationen:

bb) Banken, Versicherungen und andere Institutionen

Bei strategischen Kooperationen mit Banken, Versicherungen und anderen Institutionen deren handelnde Personen direkt am Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten beteiligt sind, haben stets die aus der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) hervorgehenden Verpflichtungen zu erfüllen. Sie haben Kunden gegenüber stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse handeln. Dies bedeutet insbesondere, dass die handelnden Personen – in Erfüllung der sie treffenden Verpflichtungen aus der IDD stets die Interessen des Kunden über die eigenen finanziellen Interessen stellen. Weiterhin werden diese Personen regelmässig, mindestens einmal jährlich daraufhin

aaa) Certified sole proprietorships or financial consultancies, certified insurance pools or sales organizations at the customer's premises

In the interest of LLA's customers and the European and national legal regulations arising from the Insurance Distribution Directive, we expect our intermediaries to always act honestly, fairly and professionally in their best interests when dealing with customers. This means in particular that sole proprietorships or financial consultancies, certified insurance pools or sales organizations at the customer's premises (independent or unbound brokers) – in fulfillment of their obligations under the IDD guideline – always place the interests of the customer above their own financial interests. Corresponding agreements have been included in the cooperation agreement and in the conditions sheets. Furthermore, these brokers are regularly, at least once a year, randomly checked to see whether they are acting in the interests of the customers they serve. For this purpose, their contract conclusions are used as part of the audit and, in individual cases, checked again to see whether the corresponding contract conclusion was in the interest of the respective customer and whether commission rates promised by LLA led to a decision that was not in the interest of the customer in individual cases. If this is the case, the commission rates are adjusted and the conflict of interest is disclosed to the customer.

b) Secondary distribution channels by way of strategic cooperation:

bb) banks, insurance companies and other institutions

In the case of strategic cooperation with banks, insurance companies and other institutions whose intermediaries are directly involved in the distribution of insurance-based investment products, the obligations arising from the Insurance Distribution Directive (IDD) must always be fulfilled. They must always act honestly, fairly and professionally in the best interests of customers. This means in particular that the persons involved – in fulfillment of their obligations under the IDD – always place the interests of the customer above their own financial interests. Furthermore, these persons are regularly, at least once a year, randomly checked to see whether they are acting in the interests of the customers they serve. To

stichprobenartig überprüft, ob sie jeweils entsprechend den Interessen der von ihnen betreuten Kunden handeln. Zur Vermeidung von Interessenskonflikten unterliegen diese Personen den entsprechenden Regelungen der vorliegenden Leitlinie.	avoid conflicts of interest, these persons are subject to the corresponding provisions of this guideline.
c) Sekundäre Vertriebskanäle im Wege des Direktvertriebes:	c) Secondary distribution channels by way of direct distribution:
cc) Vertriebsteam als Organisationseinheit oder Vermittler in Ausbildung mit temporären Courtagezusagen Die Vermittler der LLA oder eines verbundenen Unternehmens als Organisationseinheit oder Vermittler in Ausbildung mit temporären Courtagezusagen, welche im Namen der LLA auftreten, haben stets die aus der Versicherungsvertriebsrichtlinie hervorgehenden Verpflichtungen zu erfüllen. Sie haben Kunden gegenüber stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse handeln. Dies bedeutet insbesondere, dass die handelnden Personen – in Erfüllung der sie treffenden Verpflichtungen aus der IDD stets die Interessen des Kunden über die eigenen finanziellen Interessen stellen. Weiterhin werden diese Personen regelmässig, mindestens einmal jährlich daraufhin stichprobenartig überprüft, ob sie jeweils entsprechend den Interessen der von ihnen betreuten Kunden handeln. Zur Vermeidung von Interessenskonflikten unterliegen diese Personen den entsprechenden Regelungen der vorliegenden Leitlinie.	cc) Sales team as an organizational unit or intermediary in training with temporary commission promises The intermediaries of LLA or an affiliated company as an organizational unit or intermediary in training with temporary commission promises, who act on behalf of LLA, must always fulfill the obligations arising from the Insurance Distribution Directive. They must always act honestly, fairly and professionally in the best interests of their customers. This means in particular that the persons involved – in fulfillment of their obligations under the IDD – always place the interests of the customer above their own financial interests. Furthermore, these persons are regularly, at least once a year, randomly checked to see whether they are acting in the interests of the customers they serve. In order to avoid conflicts of interest, these persons are subject to the corresponding provisions of this guideline.
3) Interessenkonflikte in der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern Versicherer und Versicherungsvertreiber müssen bei ihrer Vertriebstätigkeit gegenüber Versicherungsnehmern stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse handeln. Die LLA ist sich bewusst, dass durch Provisionen oder andere Belohnungselemente oder Massnahmen keine Anreize geschaffen werden dürfen, durch die Vertriebspartner oder Angestellte der LLA verleitet werden, Kunden ungeeignete Versicherungsanlageprodukte anzubieten. In der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern werden daher folgende Massnahmen nicht eingesetzt:	**3) Conflicts of interest in the cooperation with sales partners** When interacting with policyholders, insurers and insurance distributors must always act honestly, fairly and professionally in their best interests. LLA is aware that no incentives may be created through commissions or other reward elements or measures that could tempt distribution partners or LLA employees to offer unsuitable insurance-based investment products to customers In its collaboration with distribution partners, the following measures are therefore not used:

a) Die Vermittlungsvereinbarungen welche die LLA mit ihren Vertriebspartnern abgeschlossen hat, enthalten kein Verkaufsziel für den Vertriebspartner.

b) Die Vermittlungsvereinbarungen welche die LLA mit ihren Vertriebspartnern abgeschlossen hat, sehen nicht vor, dass der Vertriebspartner Zusatzprovisionen erhält wenn er bestimmte Vertriebsvolumina erreicht.

c) Die Vermittlungsvereinbarungen welche die LLA mit ihren Vertriebspartnern abgeschlossen hat, sehen keine ausschliesslichen gewinn- oder volumensabhängigen Zusatzvergütungen vor. Im Voraus versprochene Zusatzvergütungen müssen auch von dem Erreichen qualitativer Ziele, z.B. Storno-Beschwerde- oder Schadenquote, abhängig gemacht werden.

d) Die Vermittlungsvereinbarungen welche die LLA mit ihren Vertriebspartnern abgeschlossen hat, sehen solche von bestimmten Produktabsätzen abhängige Incentives nicht vor.

e) Die LLA führt keine Wettbewerbe durch.

4) Mögliche Auslöser von Interessenkonflikten

a) Provisionssystem

Es ist festzuhalten, dass die aus der IDD hervorgehenden europäischen und nationalen gesetzlichen Regelungen die Vergütung von Vermittlern durch das Versicherungsunternehmen grundsätzlich nicht einschränken, sondern um Transparenzkriterien und Inhaltsschranken erweitert. Das Provisionssystem der LLA ist so gestaltet, dass der Vermittler bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten grundsätzlich keinen Fehlanreizen ausgesetzt ist, die zu einer Falschberatung des Kunden führen könnten. Das Distribution Panel überwacht und überwacht allfällige Anhaltspunkt, welche auf Fehlanreize hindeuten.

Unzulässige Provisionssysteme:

- Staffelprovision (nach Verkaufsvolumina abhängig)
- Reine Abschlussprovision („Hit-and-run"-Vertragsabschlüsse)
- Unverhältnismässig hohe Provisionen
- Unterschiedliche Provisionshöhen bei vergleichbaren Produkten existieren in der LLA nicht. Da es keine reinen Abschlussprovisionen bei der LLA gibt, ist eine Interessenkollision aus Provisionssätzen in Verbindung mit dem Abschluss eines Versicherungsvertrags mit der LLA ausgeschlossen.

a) The cooperation agreements that LLA has concluded with its distribution partners do not contain any sales targets for the distribution partners.

b) The cooperation agreements that LLA has concluded with its distribution partners do not provide for the distribution partner receiving additional commission if it reaches certain sales volumes.

c) The cooperation agreements that LLA has concluded with its distribution partners do not provide for additional remuneration that is exclusively dependent on profit or volume. Additional remuneration promised in advance must also be made dependent on the achievement of qualitative targets, e.g. cancellation-, complaints- or claims rate.

d) The cooperation agreements that LLA has concluded with its distribution partners do not provide for any incentives based on the sale of specific products.

e) LLA does not run any contests.

4) Possible triggers of conflicts of interest

a) Commission system

It should be noted that the European and national legal regulations arising from the IDD do not in principle restrict the remuneration of intermediaries by the Insurance Company, but rather expand them to include transparency criteria and content restrictions. LLA's commission system is designed in such a way that the intermediary is not exposed to any disincentives that could lead to incorrect advice being given to the customer when brokering insurance-based investment products. The Distribution Panel monitors and reviews any potential clues, which may indicate a potential disincentive.

Inadmissible commission systems:

- Graduated commission (depending on sales volume)
- Pure completion commission ("hit-and-run" contracts)
- Disproportionately high commissions
- Different commission levels for comparable products do not exist at LLA. Since there are no pure acquisition commissions at LLA, a conflict of interest arising from commission rates in connection with the conclusion of an insurance contract with LLA is excluded.

b) Abschlussprovisionen

In der Lebensversicherungsbranche nehmen Abschlussvergütungen traditionell eine dominierende Rolle in der Gesamtvergütung des Vermittlers ein. Die LLA bietet sowohl Versicherungsanlageprodukte als auch Altersvorsorgeprodukte an. Im Zielmarkt Deutschland bietet die LLA auch Tarife ohne Abschlusskosten an. Die Provisionssätze liegen auf ein Niveau, welches sich im Rahmen der im Zielmarkt üblichen Sätze befindet, unter Beachtung der Tätigkeit der LLA im Wege des Dienstleistungsverkehrs. Ein Teil der Abschlussprovisionen wird bei Bruttotarifen über den Bestand des Versicherungsvertrages verteilt bezahlt.

c) Bestandspflegeprovisionen

Bestandspflegeprovisionen tragen einer dauerhaften und zunehmend aufwändigeren Kundenbetreuung Rechnung. Die Provisionsvereinbarungen sehen zudem vor, dass eine Bestandspflegeprovision nur dann als verdient gilt, wenn der Vermittler alle auferlegten Aufgaben gemäss Vermittlungsvereinbarung erbringt. Ein Anspruch auf Provisionsvorschuss besteht nicht. Die LLA hält die Höhe der Bestandspflegeprovisionen für nicht ausreichend, Interessenkonflikte zwischen Kunden, Vermittlern und/oder der LLA auszulösen. Bestandspflegeprovisionen fliessen nur dem aktuell betreuenden Vermittler zu. Im Falle eines Vermittlerwechsels wird so der Anreiz reduziert, den Kunden im Rahmen einer Umdeckung zur Kündigung seines alten und zum Abschluss eines neuen mit Abschlussprovision belasteten Vertrages zu bewegen.

d) Rückvergütungen von Fondsgesellschaften

Lebensversicherer haben sich in ihrer Eigenschaft als Produkthersteller zu vergewissern, ob und in welchem Umfang Rückvergütungen von Fondsgesellschaften an Vertriebspartner gezahlt werden. Der Vermittler nimmt zur Kenntnis, dass Rückvergütungen von Fondsgesellschaften direkt an den Vermittler mit Interessenskonflikten verbunden sind. Sollte der Vermittler solche Rückvergütungen von Fondsgesellschaften erhalten, sind diese gegenüber dem Kunden offenzulegen.

5) Informationen der Vertriebspartner

Für alle Vertriebswege sind unter anderem auch sämtliche sachgerechten Informationen und zu jedweden Umständen die zu einem Interessenskonflikt zu Lasten des Kunden führen

b) Acquisition commissions

In the life insurance industry, acquisition commissions traditionally play a dominant role in the intermediaries total remuneration. LLA offers insurance-based investment products and pension products. In the target market of Germany, LLA also offers tariffs without acquistion costs. The commission rates are at a level that is in line with the usual rates in the target market, taking into account LLA's activities by way of the provision of services. A portion of the acquisition commission is paid over the term of the insurance contract in the case of gross tariffs.

c) Portfolio maintenance commissions

Portfolio maintenance commissions take into account the fact that customer care is becoming more and more time-consuming. The commission agreements also stipulate that a portfolio maintenance commission is only considered earned if the intermediary performs all the tasks imposed on them by the cooperation agreement. There is no entitlement to an advance on commissions. LLA believes that the level of portfolio maintenance commissions is not sufficient to trigger conflicts of interest between customers, intermediaries and/or LLA. Portfolio maintenance commissions only accrue to the intermediary currently providing the service. In the event of a change of intermediary, the incentive is reduced to persuade the customer to terminate his old contract and take out a new one with a commission paid upon conclusion as part of a change of cover.

d) Reimbursements from fund companies

In their capacity as product manufacturers, life insurers must ensure whether and to what extent fund companies pay reimbursements to distribution partners. The intermediary notes that reimbursements from fund companies directly to the intermediary are associated with conflicts of interest. If the intermediary receives such reimbursements from fund companies, these must be disclosed to the customer.

5) Information for distribution partners

For all distribution channels, all relevant information and any circumstances that could lead to a conflict of interest to the detriment of the customer must be made available. This information is summarized in the

können zur Verfügung zu stellen. Diese Informationen sind in der Vereinbarung zum Informationssfluss zu jedem davon erfassten Produkt im Vermittlerleitfaden zusammengefasst.	agreement on the flow of information for each product in the intermediary guide.
6) Monitoring und Kontrollmechanismen Die aus der IDD hervorgehenden europäischen und nationalen gesetzlichen Regelungen sehen vor, dass ein Versicherungsvermittler oder ein Versicherungsunternehmen, das den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten betreibt, auf Dauer wirksame organisatorische und verwaltungsmässige Vorkehrungen für angemessene Massnahmen treffen muss, um zu verhindern, dass Interessenkonflikte den Kundeninteressen schaden.	**6) Monitoring and control mechanisms** The European and national legal provisions arising from the IDD stipulate that an insurance intermediary or an insurance company that sells insurance-based investment products must take appropriate and effective organizational and administrative precautions on an ongoing basis to prevent conflicts of interest from harming customer interests.
Im Einzelnen werden folgende Kontrollen durchgeführt: • Eigenes Prüffeld in der Mehrjahresplanung der Internen Revision. • Qualitätsprüfung Vertriebspartner: Bei den Vermittlern wird jährlich eine stichprobenartige Überprüfung durch den Compliance Officer durchgeführt auch um das Bestehen möglicher Interessenkonflikte zu prüfen (Kontroll-Nummer: K0250 - Stichprobenkontrolle Einhaltung IDD und POG Prozess), • Prüfungs- und Freigabeverfahren vor Beginn einer Kooperation mit einem Vermittler in der Abteilung Client Operations: Zur Sicherstellung, dass nur dem Zielmarkt angemessene Vertriebskanäle unter Berücksichtigung der besonderen Merkmale die betreffenden Versicherungsprodukte für die LLA tätig sind wählt die LLA die Vermittler sorgfältig aus. • Regelmässige Tagung des Distribution Panels, an welchem vertriebsseitige Entwicklungen besprochen werden und an welchem der Head of Client Operations, die Risikomanagementfunktion, der Leiter Product & Actuarial Service sowie das für den Vertrieb zuständige Geschäftsleitungsmitglied teilnehmen. • Regelmässige Tagung des Product Panels, an welchem produktseitige Entwicklungen besprochen werden und an welchem der Leiter Organisation & Communication, die für die Produkterstellung zuständen Geschäftsleitungsmitglieder sowie die am Vertrieb mitwirkenden Personen von verbundenen Unternehmen teilnehmen.	The following controls are carried out in particular: • Own audit field in the multi-year planning of the internal audit. • Quality audit of distribution partners: The compliance officer carries out an annual random audit of the intermediaries to check for possible conflicts of interest (control number: K0250 - random audit of compliance with IDD and POG process), • Audit and approval procedure before the start of a cooperation with an intermediary: To ensure that only distribution channels that are appropriate for the target market, taking into account the special features of the insurance products in question, are selected for the LLA, the LLA selects the intermediaries carefully. • Periodical meeting of the distribution panel, at which sales-related developments are discussed and at which the Head of Client Operations, the Risk Management function, the Head of Product & Actuarial Service and the member of the management board responsible for sales participate. • Periodical Product Panel meeting, at which product-related developments are discussed and which is attended by the Head of Organization & Communication, the members of the Executive Board responsible for product creation, and the affiliated companies members involved in sales.

VII. Zuständigkeiten

Der Verwaltungsrat der LLA verabschiedet und genehmigt Änderungen an der Leitlinie.

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.

Die Geschäftsleitung erhält vom Compliance Officer im Rahmen der Kontrolle zur Einhaltung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (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.

Alle Mitarbeiter der LLA sind verpflichtet, die erlassenen Leitlinien und Arbeitsanweisungen zu beachten.

Der Compliance Officer der LLA überwacht diese Leitlinie und wirkt als ausführendes Organ der Geschäftsleitung auf deren Beachtung hin. Der Compliance Officer 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.

Der Compliance Officer hat die Aufgabe, alle Mitarbeiter und Organe im Hinblick auf mögliche Interessenkonflikte zu überwachen. Insbesondere ist zu kontrollieren, ob die Mitarbeiter und Organe die Bestimmungen dieser Leitlinie beachten. Die Mitarbeiter werden zum Thema Interessenkonflikte vom Compliance Officer zumindest jährlich geschult. Die Teilnahme an allfälligen Schulungen ist für jeden Mitarbeiter verpflichtend. Bei den Organen der LLA und den Schlüsselfunktionen wird zusätzlich alle zwei Jahre bzw. bei Neueintritt eine Selbsterklärung zur Offenlegung potenzieller Interessenskonflikte aufgrund ihrer Funktion eingeholt.

Der Compliance Officer entscheidet weisungsungebunden bzw. unabhängig und im Sinne

VII. Responsibilities

The Board of Directors of LLA adopts and approves amendments to the Guideline.

The Management Board of 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.

As part of the monitoring of compliance with the Insurance Distribution Directive (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.

All LLA employees are obliged to observe the issued guidelines and work instructions.

The Compliance Officer of LLA monitors this guideline and acts as an executive body of the management to ensure that it is observed. The Compliance Officer reviews the register at least annually to determine whether any adjustments needs to be made to the guidelines as a result of significant changes or developments. Any adjustments are prepared by the Compliance Officer, who also initiates their implementation.

The Compliance Officer is responsible for monitoring all employees and bodies with regard to possible conflicts of interest. In particular, he must check whether employees and bodies comply with the provisions of this guideline. Employees receive training from the Compliance Officer on the subject of conflicts of interest at least once a year. Participation in any training is mandatory for every employee. In the case of LLA's governing bodies and key functions, a self-declaration for the disclosure of potential conflicts of interest is also obtained every two years or when a new member joins, based on their function.

The Compliance Officer decides independently and in accordance with legal regulations whether action is necessary beyond the measures taken for the respective conflict. If intervention is required, the

der gesetzlichen Regelungen, ob ein Handeln über die für den jeweiligen Konflikt ergriffenen Massnahmen hinaus nötig ist. Ist ein Eingreifen erforderlich, so entscheidet der Compliance Officer über die weiteren Massnahmen zur Lösung dieses Konflikts. Falls erforderlich, kann die Compliance- Funktion interne oder externe Experten hinzuziehen. Jeder Vorgang ist im Register über Interessenkonflikte zu erfassen und zu dokumentieren (s. Ziffer VIII.).

Abteilungsleiter und Schlüsselfunktionen unterrichten den Compliance Officer proaktiv und ad-hoc über festgestellte bzw. gemeldete Interessenkonflikte und unterbreiten diesem einen Vorschlag zu deren Vermeidung und Regelung.

Mitarbeiter der LLA unterrichten ihre Vorgesetzten bei auftauchenden Interessenskonflikten, welche diese Meldung an den Compliance Officer weiterreichen.

Compliance Officer decides on further measures to resolve the conflict. If necessary, the Compliance function can consult internal or external experts. Each case must be registered and documented in the register of conflicts of interest (see Section VIII.).

Heads of department and key functions proactively and ad hoc inform the Compliance Officer about identified or reported conflicts of interest and submit a proposal for their avoidance and regulation.

LLA employees inform their superiors of any conflicts of interest that arise, who in turn pass this information on to the Compliance Officer.

VIII. Register über Interessenkonflikte

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.

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.

VIII. Conflict of interest register

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.

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".

IX. Inkrafttreten

Diese Leitlinie wurde vom Verwaltungsrat der LLA an der Sitzung vom 27.03.2025 genehmigt und tritt am selben Tage in Kraft. Sie ersetzt die vorherige Version vollständig.

IX. Entry into force

This Guideline was approved by the Board of Directors of the LLA at its meeting on 27.03.2025 and shall enter into force on the same day. It replaces the old version in its entirety.