



LOGISTIK OPPORTUNITÄTEN NR. 2

ein Produkt der Solvium

Zielmarktbestimmung der Solvium Logistik Opportunitäten Nr. 2 GmbH für die Vermögensanlage „Logistik Opportunitäten Nr. 2“

1. Kundenart:

- Privatkunden (§ 67 Abs. 3 WpHG) und professionelle Kunden (§ 67 Abs. 2, 6 WpHG)

2. Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden:

- Grundlegende Kenntnisse und / oder Erfahrungen mit Finanzprodukten, z. B. Vermögensanlagen

3. Finanzielle Verlusttragfähigkeit:

- Der Anleger kann Verluste bis zum 100 %-tigen Verlust des eingesetzten Kapitals (gezahlte Gesamtsumme) sowie hinsichtlich weiterer etwaiger Zahlungsverpflichtungen tragen, die zur Privatinsolvenz bzw. Insolvenz des Anlegers führen können.

4. Risikotoleranz des Kunden und Vereinbarkeit des Risiko- / Renditeprofils des Produktes mit dem Zielmarkt:

- Der Anleger verkraftet Verluste bis zum vollständigen Kapitalverlust und zusätzlich Verluste, die zum Eintritt der Privatinsolvenz bzw. Insolvenz des Anlegers führen können (wie in Kapitel 3 des Verkaufsprospekts ab der Seite 25 erläutert)
- Finanzielle Fähigkeit und Bereitschaft, das gesamte investierte Kapital einem Risiko auszusetzen
- Einordnung der Vermögensanlagen analog der SRRI (synthetic risk and reward indicator) Klassifikation: 6¹

5. Anlageziele und Bedürfnisse des Kunden:

- Kapitalinvestition mit mittel- bzw. im Falle der Ausübung beider Verlängerungsoptionen langfristiger Bindung zum Zwecke der Vermögensbildung
- Mittelbare Investition in Logistikequipment wie Standardcontainer, Standard-Tankcontainer und Wechselkoffer
- Mittelfristiger Anlagehorizont von 3 Jahren bzw. 5 Jahren im Falle der Ausübung der ersten Verlängerungsoption, langfristiger Anlagehorizont von 7 Jahren im Falle der Ausübung beider Verlängerungsoptionen

6. Negative Zielmarkt (Kunden, die nicht investieren sollten):

- Kunden, denen die erforderliche Kenntnisse und Erfahrungen fehlen; Kunden mit einem Anlagehorizont von weniger als 3 Jahren (Laufzeit der Namensschuldverschreibungen) und Kunden, denen die Bereitschaft fehlt, die Risiken der Anlage zu tragen (wie in Kapitel 3 des Verkaufsprospekts ab der Seite 25 erläutert), sowie Kunden, die Wert auf Kapitalschutz legen, gelten als mit den Merkmalen dieses Produkts unvereinbar.

7. Vertriebsweg:

- Anlageberatung
- Anlagevermittlung mit Angemessenheitsprüfung

¹Wichtiger Hinweis: Da die vorliegende Vermögensanlage keine Volatilität aufweist und somit ein SRRI nicht rechnerisch ermittelt werden kann, beruht die Einordnung der vorliegenden Vermögensanlage in die Risikoklasse 6 lediglich auf einer Einschätzung der Emittentin, die die Emittentin unter Berücksichtigung der mit der Vermögensanlage verbundenen Risiken und der erzielbaren Erträge getroffen hat.