

IDD-Information

Genius Vorsorge bAVKomfort

Zweck

Dieses Informationsblatt stellt Ihnen wesentliche Informationen zum **Produktfreigabeverfahren, das gemäß IDD¹ (Insurance Distribution Directive) / POG² (Product Oversight and Governance) für das Produkt Genius Vorsorge bAVKomfort durchgeführt wurde**, zur Verfügung. Es dient dem Verständnis und sachgemäßen Vertrieb des Produkts. Erforderliche Informationen zum Produkt werden hier auf einen Blick dargestellt, um nicht zuletzt den Verkauf an den Zielmarkt zu gewährleisten. Bei diesem Informationsblatt handelt es sich nicht um Werbematerial.

Produktfreigabeverfahren

Rechtliche Grundlage: Regulatorische Grundlage des Produktfreigabeverfahrens ist § 23 VAG³ in Verbindung mit der delegierten Verordnung zu den Aufsichts- und Lenkungsanforderungen für Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreiber vom 21.09.2017 sowie der ergänzenden Verordnung⁴.

Ziel und Umsetzung: Ziel der POG-Regelungen (Produktfreigabeverfahren) ist es, insbesondere potentielle Nachteile für den Verbraucher bereits im Rahmen der Produktentwicklung zu erkennen und zu vermeiden. Mit dem Inkrafttreten der IDD im Februar 2018 wird bei Neuentwicklungen und wesentlichen Änderungen von Versicherungsprodukten grundsätzlich ein Produktfreigabeverfahren durchgeführt.

Zielmarkt: Im Rahmen dieses Produktfreigabeverfahrens bestimmt die Württembergische Lebensversicherung AG (WL) im Einklang mit ihrer Vertriebsstrategie den Zielmarkt für ihre Produkte. Sie bewertet dabei ebenso wesentliche Risiken für den jeweiligen Zielmarkt und bestimmt Kundengruppen, deren Bedürfnisse, Merkmale und Ziele - einschließlich etwaiger Nachhaltigkeitsziele - das Versicherungsprodukt generell nicht entspricht (Nicht-Zielmarkt). Darüber informiert die WL die betroffenen Vertriebswege vor Produkteinführung.

Vertriebsstrategie

Das Produkt **Genius Vorsorge bAVKomfort** wird über folgende Vertriebswege der WL vertrieben:

- Ausschließlichkeitsorganisation (AO) der Württembergischen
- AO der Wüstenrot Bausparkasse
- Maklervertrieb
- Vertriebsweg Partner
- Bankenkooperation
- Direktvertrieb/Online

Der Verkauf des Produkts **Genius Vorsorge bAVKomfort** soll an den definierten Zielmarkt erfolgen (siehe Zielmarkt-Beschreibung).

¹ Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb

² Delegierte Verordnung (EU) 2017/2358 der Kommission vom 21. September 2017 zur Ergänzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates in Bezug auf die Aufsichts- und Lenkungsanforderungen für Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreiber

³ § 23 Allgemeine Anforderungen an die Geschäftsorganisation, Produktfreigabeverfahren im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG)

⁴ Delegierte Verordnung (EU) 2021/1257 zur Änderung der Delegierten Verordnung (EU) 2017/2358 und (EU) 2017/2359

Zielmarkt
Übersicht Zielmarktkriterien Produkt Genius Vorsorge bAVKomfort:

1. Wünsche und Bedürfnisse	
Das Produkt eignet sich besonders für Kundinnen/Kunden, die <ul style="list-style-type: none"> ▪ für das Alter vorsorgen ▪ zusätzlich: Absicherung im Todesfall (Bestattung, Kredit, Hinterbliebene) ▪ bei Zusatzversicherungen: eine Erwerbsminderung bzw. Berufsunfähigkeit absichern möchten. 	
2. Kenntnisse und Erfahrungen	
Für den Abschluss eines Genius Vorsorge bAVKomfort sind keine besonderen Kenntnisse und Erfahrungen notwendig, da es sich um kein Versicherungsanlageprodukt handelt.	
3. Finanzielle Verhältnisse	
Die Kundin/der Kunde kann aus heutiger Sicht die Tarifbeiträge über die angegebene Dauer bzw. den Einmalbeitrag erbringen.	
4. Risikobereitschaft	
Es ist kein Risikotyp in Bezug auf die Kundin/den Kunden anzugeben, da es sich beim Genius Vorsorge bAVKomfort nicht um ein Versicherungsanlageprodukt handelt.	
5. Nachhaltigkeit	
Dieses Produkt eignet sich für Kundinnen und Kunden, die ggf. auch auf Nachhaltigkeitsmerkmale achten möchten. Weitere Informationen zur Nachhaltigkeit finden sich auf folgender Internetseite: www.wuerttembergische.de/nachhaltigkeit	
6. Nicht-Zielmarkt	
Das Produkt eignet sich nicht für:	
Betriebliche Altersversorgung aus Sicht des Versicherungsnehmers: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Personen, die die Kapitalanlage Ihrer Vorsorgebeiträge selbst bestimmen und steuern möchten. ▪ Personen, für die die Absicherung des Todesfallrisikos im Vergleich zur Altersvorsorge im Vordergrund steht. ▪ Personen, die der versicherten Person umfangreiche Änderungsmöglichkeiten einräumen möchten. 	Betriebliche Altersversorgung aus Sicht der versicherten Person: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Personen, die ohne Einbezug des Arbeitgebers vorsorgen möchten. ▪ Personen, die während der Laufzeit frei über das Geld aus dem Vertrag verfügen können möchten. ▪ Personen, die eine Todesfallleistung aus diesem Vertrag frei vererben möchten. ▪ Personen, die keine staatliche Förderung in der Aufschubzeit nutzen möchten.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Personen, die sich mit ihrem Kapital nicht direkt an den Chancen und Risiken des börsengehandelten Kapitalmarkts beteiligen möchten. ▪ Personen, die nicht innerhalb der tariflichen Bestimmungen versicherbar sind. 	

Wesentliche Produktmerkmale

Die wesentlichen Produktinformationen zum Produkt Genius Vorsorge bAVKomfort entnehmen Sie bitte den jeweiligen Unterlagen:

- Produktinformationen
- Versicherungsbedingungen
- Angebot/Antrag