

# IDD-Information

## Risikolebensversicherung

### Zweck

Dieses Informationsblatt stellt Ihnen wesentliche Informationen zum **Produktfreigabeverfahren, das gemäß IDD<sup>1</sup> (Insurance Distribution Directive) / POG<sup>2</sup> (Product Oversight and Governance) für das Produkt Risikolebensversicherung 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 VAG<sup>3</sup> in Verbindung mit der delegierten Verordnung zu den Aufsichts- und Lenkungsanforderungen für Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreiber vom 21.09.2017 sowie der ergänzenden Verordnung<sup>4</sup>.

**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 **Risikolebensversicherung** wird über folgende Vertriebswege der WL vertrieben:

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

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

#### Legende:

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

<sup>2</sup> 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

<sup>3</sup> § 23 Allgemeine Anforderungen an die Geschäftsorganisation, Produktfreigabeverfahren im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG)

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

**Zielmarkt**
**Übersicht Zielmarktkriterien Produkt Risikolebensversicherung:**

1. Wünsche und Bedürfnisse
Das Produkt eignet sich besonders für Kundinnen/Kunden, die <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ die Familie und/oder Kredite für den Todesfall absichern bei Zusatzversicherungen:</li> <li>▪ eine Erwerbsminderung bzw. Berufsunfähigkeit absichern möchten.</li> </ul>
2. Kenntnisse und Erfahrungen
Für den Abschluss einer Risikolebensversicherung 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 bei der Risikolebensversicherung 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: <a href="http://www.wuerttembergische.de/nachhaltigkeit">www.wuerttembergische.de/nachhaltigkeit</a>
6. Nicht-Zielmarkt
Das Produkt eignet sich nicht für Personen: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ die keinen Absicherungsbedarf für den Todesfall haben.</li> <li>▪ die kein Immobiliendarlehen aufgenommen haben. (beim Kombiprodukt)</li> <li>▪ die Nachhaltigkeitskriterien wählen möchten, welche nicht oder nicht im gewünschten Umfang berücksichtigt werden können (z. B. ökologisch nachhaltige Investitionen gemäß Taxonomieverordnung).</li> <li>▪ die nicht innerhalb der tariflichen Bestimmungen versicherbar sind.</li> </ul>

**Wesentliche Produktmerkmale**
**Die wesentlichen Produktinformationen zum Produkt Risikolebensversicherung entnehmen Sie bitte den jeweiligen Unterlagen:**

- Insurance Product Information Document (IPID)
- Produktinformationen
- Versicherungsbedingungen
- Angebot/Antrag