

IDD-Information

VermögensSchutz Premium

Zweck

Dieses Informationsblatt stellt Ihnen wesentliche Informationen zum **Produktfreigabeverfahren, das gemäß IDD¹ (Insurance Distribution Directive) / POG² (Product Oversight and Governance) für das Produkt VermögensSchutz Premium 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 **VermögensSchutz Premium** 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 **VermögensSchutz Premium** 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 VermögensSchutz Premium:

1. Wünsche und Bedürfnisse
<p>Das Produkt eignet sich besonders für Kundinnen/Kunden, die</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vermögen anlegen und im Todesfall an Hinterbliebene weitergeben ▪ für die Bestattung vorsorgen möchten.
2. Kenntnisse und Erfahrungen
<p>Zum Verständnis dieses Produktes und den damit verbundenen Risiken sind mind. drei Jahren Kenntnisse und Erfahrungen mit Sparverträgen, klassischen Lebens- oder Rentenversicherungen oder ähnlichen bzw. komplexeren Produkten.</p>
3. Finanzielle Verhältnisse
<p>Die Kundin/der Kunde kann aus heutiger Sicht die Tarifbeiträge über die angegebene Dauer bzw. den Einmalbeitrag erbringen.</p>
4. Risikobereitschaft
<p>Die Kundin/der Kunde setzt auf sehr hohe Sicherheit und wünscht, dass ein einmal erreichtes Guthaben keinen Schwankungen unterliegt. Die sehr hohe Sicherheit ist mit einer sehr geringen Chance auf Rendite verbunden.</p>
5. Nachhaltigkeit
<p>Dieses Produkt eignet sich für Kundinnen und Kunden, die ggf. auch auf Nachhaltigkeitsmerkmale achten möchten. Hierzu kann folgende Auswahl bzgl. Nachhaltigkeit bei der Kapitalanlage getroffen werden:</p> <p>weniger wichtig Die Kundin/der Kunde legt keinen besonderen Wert auf Nachhaltigkeit bei der Kapitalanlage.</p> <p>wichtig Die Kundin/der Kunde möchte, dass die WL als Unternehmen nachhaltig handelt und bei der Anlage ihrer/seiner Beiträge ökologische und soziale Merkmale berücksichtigt.</p> <p>sehr wichtig Die Kundin/der Kunde möchte die gesetzlich vorgegebenen Nachhaltigkeitskriterien im folgenden Umfang berücksichtigen:</p> <ol style="list-style-type: none"> a) in mindestens einer Anlageoption b) in fast allen Anlageoptionen c) in allen Anlageoptionen <p>Genauere Informationen zu den gesetzlich vorgegebenen Nachhaltigkeitskriterien und wie diese berücksichtigt werden können, finden sich in den „Informationen zur Nachhaltigkeitspräferenz im Beratungsprotokoll“ (Druckstücknummer 21779). Zudem finden sich weitere Informationen zur Nachhaltigkeit auf folgender Internetseite: www.wuerttembergische.de/nachhaltigkeit</p>
6. Nicht-Zielmarkt
<p>Das Produkt eignet sich nicht für Personen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ die kein Vermögen an Hinterbliebene weitergeben möchten. ▪ die die Kapitalanlage ihrer Vorsorgebeiträge selbst bestimmen und steuern wollen. ▪ die sich mit ihrem Kapital direkt an den Chancen und Risiken des Kapitalmarkts beteiligen möchten.

- die Nachhaltigkeitskriterien wählen möchten, welche nicht oder nicht im gewünschten Umfang berücksichtigt werden können (z. B. ökologisch nachhaltige Investitionen gemäß Taxonomieverordnung).
- die nicht innerhalb der tariflichen Bestimmungen versicherbar sind.

Wesentliche Produktmerkmale

Die wesentlichen Produktinformationen zum Produkt VermögensSchutz Premium entnehmen Sie bitte den jeweiligen Unterlagen:

- Basisinformationsblättern
- Produktinformationen
- Versicherungsbedingungen
- Angebot/Antrag