

IDD-Information

Genius Vorsorge

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 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** wird über folgende Vertriebswege der WL vertrieben:

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

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

Legende:

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

⁵ Versicherungsanlageprodukte (=PRIIP, Packaged Retail and Insurance-based Investment Products) sind alle nicht geförderten klassischen, indexgebundenen oder fondsgebundenen Lebens- oder Rentenversicherungen, einschließlich Parkkonto und Vermögensschutz Premium

Zielmarkt
Übersicht Zielmarktkriterien Produkt Genius Vorsorge:

1. Wünsche und Bedürfnisse
<p>Das Produkt eignet sich besonders für Kundinnen/Kunden, die</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ für das Alter vorsorgen <ul style="list-style-type: none"> - u.a. Kapital z.B. aus einer ablaufenden Lebensversicherung für eine garantierte lebenslange Altersrente verwenden - u.a. Vorsorge für die Zukunft der Kinder <p>bei Zusatzversicherungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Absicherung im Todesfall (Bestattung, Kredit, Hinterbliebene) ▪ eine Erwerbsminderung bzw. Berufsunfähigkeit absichern möchten.
2. Kenntnisse und Erfahrungen <small>(nur bei Versicherungsanlageprodukten⁵ relevant)</small>
<p>Zum Verständnis dieses Produktes und den damit verbundenen Risiken sind notwendig:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Bei Tariflinie Klassik mind. drei Jahren Kenntnisse und Erfahrungen mit Sparverträgen, klassischen Lebens- oder Rentenversicherungen oder ähnlichen bzw. komplexeren Produkten. ▪ Bei allen anderen Ausprägungen mindestens drei Jahre Kenntnisse und Erfahrungen mit Aktien, Aktienfonds oder ähnlichen Produkten notwendig.
3. Finanzielle Verhältnisse <small>(nur bei Versicherungsanlageprodukten⁵ relevant)</small>
<p>Die Kundin/der Kunde kann aus heutiger Sicht die Tarifbeiträge über die angegebene Dauer bzw. den Einmalbeitrag erbringen.</p>
4. Risikobereitschaft <small>(nur bei Versicherungsanlageprodukten⁵ relevant)</small>
<p>Bei Genius Vorsorge handelt es sich um ein flexibles Produkt, dass bei Abschluss und während der Laufzeit an die Risikobereitschaft der Kundin/des Kunden angepasst werden kann.</p> <p>Die Ausgestaltung kann dabei erfolgen als:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ klassische Rentenversicherung ▪ hybride Rentenversicherung mit Garantien ▪ fondsgebundene Rentenversicherung ohne Garantien (nicht möglich in der betrieblichen Altersversorgung) <p>Dabei gilt:</p> <p>Je niedriger die Garantie gewählt wird, desto höher ist die Renditechance. Höhere Renditechancen setzen eine höhere Risikobereitschaft der Kundin/des Kunden voraus. Höhere Renditechancen bedeuten im Allgemeinen ein höheres Maß an Schwankungen des Guthabens.</p> <p>Für die individuelle Absicherung bzw. Vorsorge der zu versichernden Person stehen unterschiedliche Renditechancen zur Verfügung:</p> <p>Maximale Garantie mit Tariflinie Klassik: Die Kundin/der Kunde setzt für ihre/seine Anlage vor allem auf sehr hohe Sicherheit und nimmt dafür geringere Renditechancen in Kauf. Das erreichte Guthaben soll keinen Schwankungen unterliegen.</p> <p>Mind. 90% Garantie oder 90 % Mindestanlage im Sicherungsvermögen oder 100 % Kapitalschutz: Die Kundin/der Kunde setzt für ihre/seine Anlage vor allem auf hohe Sicherheit. Sie/er möchte neben Sicherheiten von den Chancen der Kapitalmärkte profitieren. Höhere</p>

Renditechancen bedeuten im Allgemeinen ein höheres Maß an Schwankungen des Guthabens. Neben Renditechancen möchte sie/er seine gezahlten Beiträge weitestgehend garantiert oder durch einen Kapitalschutz der Fondsanlage abgesichert wissen. Das verbleibende Verlustrisiko kann sie/er tragen.

80-89 % Garantie oder 80-89 % Mindestanlage im Sicherungsguthaben:

Die Kundin/der Kunde möchte für ihre/seine Anlage verstärkt Renditechancen nutzen. Höhere Renditechancen bedeuten im Allgemeinen ein höheres Maß an Schwankungen des Guthabens. Neben Renditechancen möchte sie/er seine gezahlten Beiträge weitgehend garantiert wissen. Das verbleibende Verlustrisiko kann sie/er tragen.

50-79 % Garantie oder 50-79 % Mindestanlage im Sicherungsguthaben:

Die Kundin/der Kunde möchte für ihre/seine Anlage verstärkt Renditechancen nutzen. Höhere Renditechancen bedeuten im Allgemeinen ein höheres Maß an Schwankungen des Guthabens. Neben Renditechancen möchte sie/er seine gezahlten Beiträge zumindest teilweise garantiert wissen. Das verbleibende Verlustrisiko kann sie/er tragen.

0-49 % Garantie oder 0-49 % Mindestanlage im Sicherungsguthaben:

Die Kundin/der Kunde möchte für ihre/seine Anlage verstärkt Renditechancen nutzen. Höhere Renditechancen bedeuten im Allgemeinen ein höheres Maß an Schwankungen des Guthabens. Für höhere Renditechancen verzichtet sie/er vollständig oder weitgehend auf eine Beitragsgarantie. Das entsprechende Verlustrisiko kann sie/er tragen. Verlustrisiken können sich auch durch eine potenzielle Verzögerung bei der Auszahlung sowie einen nachgelagerten Stichtag zur Wertermittlung des Fonds ergeben.

5. Nachhaltigkeit (nur bei Versicherungsanlageprodukten⁵ relevant)

Im Beratungsprozess muss der Kundin/dem Kunden zunächst erläutert werden, was „Nachhaltigkeitspräferenzen“ sind, sodass diese verstanden sind um zu entscheiden, ob und in welchem Umfang diese in die Investitionen einbezogen werden sollen.

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:

weniger wichtig

Der Kundin/dem Kunden sind Nachhaltigkeitsaspekte in ihren/seinem Versicherungsprodukt insgesamt weniger wichtig. Sie/er verzichtet bewusst darauf, konkrete Nachhaltigkeitspräferenzen zu äußern.

Dadurch ergeben sich keine Einschränkungen.

wichtig

Der Kundin/dem Kunden ist wichtig, dass Nachhaltigkeitsaspekte im seinem Versicherungsprodukt berücksichtigt werden. Sie/er verzichtet aber bewusst darauf, konkrete Nachhaltigkeitspräferenzen festzulegen. Es reicht ihr/ihm aus, dass die Württembergische Lebensversicherung AG gewährleistet, dass ihr/sein Versicherungsprodukt grundsätzlich und jederzeit Nachhaltigkeitsaspekte im Sinne der Nachhaltigkeitspräferenzen berücksichtigt.

Bei Genius Vorsorge ist dies erfüllt, wenn eine Garantief orm vereinbart ist und/oder mindestens ein nachhaltiger Fonds ausgewählt ist.

sehr wichtig

Der Kundin/dem Kunden ist wichtig, dass ihr/sein Versicherungsprodukt eines oder mehrere der gesetzlich vorgegebenen Nachhaltigkeitskriterien im folgenden Umfang erfüllt

- a) in mindestens einer Anlageoption
- b) in fast allen Anlageoptionen
- c) in allen Anlageoptionen

Das Produkt Genius Vorsorge hat verschiedene Anlageoptionen:

- bei Wahl der Tariflinie Klassik ist es ausschließlich das Sicherungsguthaben
- bei Wahl einer hybriden Tariflinie sind dies Sicherungsguthaben, Wertsicherungsfonds sowie freie Fonds
- bei Wahl der fondsgebundenen Tariflinie Chance sind dies ausschließlich freie Fonds

Die freie Fondsanlage kann entweder durch Wahl eines vordefinierten Fondsbaskets oder individuell ausgewählt werden.

Nicht alle Anlageoptionen sind gleichermaßen nachhaltig. Insbesondere die freien Fonds sind sehr unterschiedlich.

Genauere Informationen zu den gesetzlich vorgegebenen Nachhaltigkeitskriterien und wie diese im Beratungsprozess berücksichtigt werden können, finden sich in den „Informationen für den Vermittler zur Nachhaltigkeitspräferenz im Beratungsprotokoll“ (Druckstücknummer 21779).

Zudem finden sich weitere Informationen zur Nachhaltigkeit auf folgender Internetseite: www.wuerttembergische.de/nachhaltigkeit

Manche detaillierte Nachhaltigkeitspräferenzen lassen sich nur mit einer gezielten Fondsauswahl unter Verzicht auf Garantien umsetzen.

6. Nicht-Zielmarkt

Das Produkt eignet sich nicht für:

Basisrente:	Betriebliche Altersversorgung aus Sicht der versicherten Person:	Privatrente:
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Personen, die während der Laufzeit Geld aus dem Vertrag entnehmen möchten. ▪ Personen, die zum Ende der Laufzeit eine Kapitalauszahlung erhalten möchten. ▪ Personen, die eine Todesfallleistung aus diesem Vertrag frei vererben oder als Kapitalzahlung vererben möchten. ▪ Personen, die keine steuerliche Förderung in der Aufschiebzeit nutzen möchten. 	<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 Aufschiebzeit nutzen möchten. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Personen, die staatliche Förderung während der Aufschiebzeit nutzen möchten.

	<p>Betriebliche Altersversorgung aus Sicht des Versicherungsnehmers:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Personen, die die Kapitalanlage ihrer Vorsorgebeiträge nicht selbst bestimmen und steuern möchten. ▪ Personen, die der versicherten Person möglichst wenig Optionsrechte während der Laufzeit einräumen möchten. 	
<p>Tariflinie Klassik: Personen, die sich mit ihrem Kapital direkt an den Chancen und Risiken des börsengehandelten Kapitalmarkts beteiligen möchten.</p>		
<p>Hybride und fondsgebundene Linien: Personen, die sich mit ihrem Kapital nicht direkt an den Chancen und Risiken des börsengehandelten Kapitalmarkts beteiligen möchten.</p>		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Personen, für die die Absicherung des Todesfallrisikos im Vergleich zur Altersvorsorge deutlich im Vordergrund steht. 		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Personen, die eine Garantief orm zusammen mit Nachhaltigkeitskriterien wählen möchten, welche nicht gleichzeitig berücksichtigt werden können (z. B. in allen / in fast allen Anlageoptionen ökologisch nachhaltige Investitionen gemäß Taxonomieverordnung). 		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Personen, die nicht innerhalb der tariflichen Bestimmungen versicherbar sind. 		
<p>Wesentliche Produktmerkmale</p>		
<p>Die wesentlichen Produktinformationen zum Produkt Genius Vorsorge entnehmen Sie bitte den jeweiligen Unterlagen:</p>		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Basisinformationsblättern ▪ Produktinformationen ▪ Versicherungsbedingungen ▪ Angebot/Antrag 		