IDD-Information

Genius Vorsorge in der bAV

Zweck

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

Zielmarkt

Übersicht Zielmarktkriterien Produkt Genius Vorsorge in der bAV:

1. Wünsche und Bedürfnisse
Das Produkt eignet sich für Arbeitgeber, die ihre betriebliche Altersvorsorge über eine Direktversicherung, eine rückgedeckte Unterstützungskasse oder eine rückgedeckte Direktzusage durchführen möchten und hierbei flexible Gestaltungsmöglichkeiten wünschen oder dem Arbeitnehmer Wahlrechte während der Laufzeit einräumen wollen. Das Produkt eignet sich für Arbeitgeber, die eine Auswahl des Garantieniveaus (Garantie 70, Garantie 80, Garantie 90, Klassik) mit der Möglichkeit des Tariflinienwechsels wünschen. Der Fokus liegt auf dem Arbeitgeber, zugleich werden damit auch die Arbeitnehmerinteressen berücksichtigt. ▪ bei Zusatzversicherungen: - Absicherung im Todesfall (Hinterbliebene, Bestattung) - Absicherung gegen Berufsunfähigkeit Ferner eignet sich das Produkt in der Tariflinie „Klassik“ für Arbeitgeber, die ihren Arbeitnehmern eine sog. Wiederanlage (Zusagen-Optimierer Rate) anbieten wollen. Die Zusagen-Optimierer Rate ermöglicht die ratierliche Kapitalauszahlung auch für solche Zusagen, die ursprünglich selbst kein entsprechendes Wahlrecht vorsahen. Hierbei werden bestehende Pensionszusagen bzw. Unterstützungskassen-Zusagen, die eine Kapitalleistung vorsehen, um dieses Wahlrecht ergänzt und mit der Ausübung des Wahlrechts auf eine rückgedeckte Unterstützungskasse übertragen.
2. Kenntnisse und Erfahrungen
Für den Abschluss eines Genius Vorsorge sind keine besonderen Kenntnisse und Erfahrungen notwendig, da es sich um kein Versicherungsanlageprodukt handelt. Aufgrund der eingeräumten Optionen ist jedoch ein gewisser Überblick über Finanzprodukte empfehlenswert.
3. Finanzielle Verhältnisse
Die Abfrage der finanziellen Verhältnisse ist nicht notwendig, da es sich um kein Versicherungsanlageprodukt handelt.
4. Risikobereitschaft
Das Produkt enthält eine zugesagte Beitragsgarantie, zudem ist es kein Versicherungsanlageprodukt. Es eignet sich daher für Arbeitgeber (und bei Entgeltumwandlung für Arbeitnehmer), die durch Wahl von Garantien Risiken begrenzen möchten, sodass zumindest die zugesagte garantierte Mindestrente zur Verfügung steht.
5. Nachhaltigkeit
Dieses Produkt eignet sich für Arbeitgeber (und bei Entgeltumwandlung für Arbeitnehmer), 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 Arbeitgebers:	**Betriebliche Altersversorgung aus Sicht des Arbeitnehmers:**

▪ Arbeitgeber, die die Kapitalanlage Ihrer Vorsorgebeiträge nicht selbst bestimmen und steuern möchten. ▪ Arbeitgeber, die ihren Arbeitnehmern möglichst wenig Wahlrechte während der Laufzeit einräumen möchten.	▪ Arbeitnehmer, die ohne Einbezug des Arbeitgebers vorsorgen möchten. ▪ Arbeitnehmer, die während der Laufzeit frei über das Geld aus dem Vertrag verfügen möchten. ▪ Arbeitnehmer, die eine Todesfallleistung aus diesem Vertrag frei vererben möchten. ▪ Arbeitnehmer, die keine staatliche Förderung in der Aufschubzeit nutzen möchten.

Tariflinie Klassik: Arbeitgeber bzw. Arbeitnehmer, die sich mit ihrem Kapital direkt an den
Chancen und Risiken des börsengehandelten Kapitalmarkts beteiligen möchten.

Hybride und fondsgebundene Linien: Arbeitgeber bzw. Arbeitnehmer, die sich mit ihrem Kapital nicht direkt an den Chancen und Risiken des börsengehandelten Kapitalmarkts beteiligen möchten.

- Arbeitgeber bzw. Arbeitnehmer, für die die Absicherung des Todesfallrisikos im Vergleich zur Altersvorsorge deutlich im Vordergrund steht.
- Arbeitgeber bzw. Arbeitnehmer, die nicht innerhalb der tariflichen Bestimmungen versicherbar sind.

Wesentliche Produktmerkmale

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

- Produktinformationen
- Versicherungsbedingungen
- Angebot/Antrag