IDD-Information

Genius ProZukunft

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

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

Der Verkauf des Produkts **Genius ProZukunft** 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 ProZukunft:

1. Wünsche und Bedürfnisse
Das Produkt eignet sich besonders für Kundinnen/Kunden, die ▪ für das Alter vorsorgen - u.a. Kapital z.B. aus einer ablaufenden Lebensversicherung für eine garantierte lebenslange Altersrente verwenden - u.a. Vorsorge für die Zukunft der Kinder ▪ bei Zusatzversicherungen: ▪ Absicherung im Todesfall (Bestattung, Kredit, Hinterbliebene) ▪ eine Erwerbsminderung bzw. Berufsunfähigkeit absichern möchten.
2. Kenntnisse und Erfahrungen (nur bei Versicherungsanlageprodukten[5] relevant)
Zum Verständnis dieses Produktes und den damit verbundenen Risiken sind mindestens drei Jahre Kenntnisse und Erfahrungen mit Aktien, Aktienfonds oder ähnlichen Produkten notwendig.
3. Finanzielle Verhältnisse (nur bei Versicherungsanlageprodukten[5] relevant)
Die Kundin/der Kunde kann aus heutiger Sicht die Tarifbeiträge über die angegebene Dauer bzw. den Einmalbeitrag erbringen.
4. Risikobereitschaft (nur bei Versicherungsanlageprodukten[5] relevant)
Die Kundin/der Kunde möchte verstärkt Renditechancen nutzen. Höhere Renditechancen setzen eine höhere Risikobereitschaft der Kundin/des Kunden voraus. Höhere Renditechancen bedeuten im Allgemeinen ein höheres Maß an Schwankungen des Guthabens. **Mind. 90% Garantie oder 100 % Kapitalschutz:** Die Kundin/der Kunde setzt auf hohe Sicherheit und nimmt dafür geringe bis mittlere Renditechancen in Kauf . Neben Sicherheiten soll von den Chancen der Kapitalmärkte profitiert werden. Die gezahlten Beiträge sollen weitestgehend garantiert werden, das verbleibende Verlustrisiko kann getragen werden. **80-89 % Garantie:** Die Kundin/der Kunde setzt auf hohe Sicherheit und erhöhte Renditechancen bei begrenzten Verlustrisiken. Die gezahlten Beiträge sollen weitgehend garantiert werden, das verbleibende Verlustrisiko kann getragen werden. **50-79 % Garantie:** Die Kundin/der Kunde setzt auf mittlere Sicherheit und höhere Renditechancen bei höheren Verlustrisiken. Die gezahlten Beiträge sollen zumindest teilweise garantiert werden. Das verbleibende Verlustrisiko kann getragen werden. **0-49 % Garantie:** Die Kundin/der Kunde setzt auf sehr hohe Renditechancen der Kapitalmärkte. Für die höheren Renditechancen wird auf die Garantie der gezahlten Beiträge vollständig oder weitgehend verzichtet und hohe Verlustrisiken in Kauf genommen. Das entsprechende Verlustrisiko kann getragen werden.
5. Nachhaltigkeit (nur bei Versicherungsanlageprodukten[5] 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 auf Nachhaltigkeitsmerkmale achten möchten.
Hierzu kann folgende Auswahl bzgl. Nachhaltigkeit bei der Kapitalanlage getroffen werden:

weniger wichtig
Die Kundin/der Kunde legt keinen besonderen Wert auf Nachhaltigkeit bei der Kapitalanlage. Dadurch ergeben sich keine Einschränkungen.

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. Bei Genius ProZukunft ist dies erfüllt

sehr wichtig
Die Kundin/der Kunde möchte die gesetzlich vorgegebenen Nachhaltigkeits-kriterien im folgenden Umfang berücksichtigen:

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

Dabei gehen wir davon aus, dass Kundinnen und Kunden, die auf Nachhaltigkeits-merkmale achten möchten, als Nachhaltigkeitspräferenz „wichtig“ oder „sehr wichtig“ auswählen.

Um die Erwartungen unserer Kundinnen und Kunden zur Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien zu erfüllen, stellen wir bei der Fondsanlage innerhalb von Genius ProZukunft ausschließlich Fonds und ETF zu Verfügung, die ökologische und/oder soziale Merkmale im Sinne von Art.8 oder eine nachhaltige Investition im Sinne von Art. 9 der Offenlegungs-verordnung anstreben. Sicherungsvermögen und Wertsicherungsfonds der Württembergischen Lebensversicherung AG berücksichtigen ebenfalls ökologische und/oder soziale Merkmale im Sinne von Art.8 der Offenlegungsverordnung.

Das Produkt Genius ProZukunft hat verschiedene Anlageoptionen:

- bei Wahl einer Garantieform sind dies Sicherungsvermögen, Wertsicherungsfonds sowie die freie Fondsanlage
- ohne gewählte Garantieform sind dies ausschließlich freie Fonds

Die freie Fondsanlage kann entweder durch Wahl der vordefinierten Anlage-strategie „Nachhaltig“ oder individuell ausgewählt werden.

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 Personen:

- die sich mit ihrem Kapital nicht direkt an den Chancen und Risiken des börsengehandelten Kapitalmarkts beteiligen möchten.
- für die die Absicherung des Todesfallrisikos im Vergleich zur Altersvorsorge im Vordergrund steht.
- die eine Garantieform zusammen mit Nachhaltigkeitskriterien wählen möchten, welche nicht gleichzeitig berücksichtigt werden können (z. B. in allen / in fast allen Anlageoptionen) ökologisch nachhaltige Investitionen gemäß Taxonomieverordnung).
- die bei der Fondsanlage auf Fonds / ETF setzen wollen, die keine Nachhaltigkeitskriterien berücksichtigen.
- die nicht innerhalb der tariflichen Bestimmungen versicherbar sind.

Basisrente:	**Betriebliche Altersversorgung aus Sicht der versicherten Person:**	**Privatrente:**
▪ 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 Aufschubzeit nutzen möchten.	▪ 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. **Betriebliche Altersversorgung aus Sicht des Versicherungsnehmers:** ▪ 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.	▪ Personen, die staatliche Förderung während der Aufschubzeit nutzen möchten. ▪ Personen, die eine während der Beitragsphase bei Bezug von Bürgergeld geschützte Vorsorge möchten.

Wesentliche Produktmerkmale

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

- Basisinformationsblättern
- Produktinformationen
- Versicherungsbedingungen
- Angebot/Antrag