

## IDD-Information zur

### >> Selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung <<

#### Zweck

Dieses Informationsblatt stellt Ihnen wesentliche Informationen zum Produktfreigabeverfahren, das gemäß IDD (Insurance Distribution Directive) / POG (Product Oversight and Governance) für das Produkt **Selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung** 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 in Verbindung mit der delegierten Verordnung zu den Aufsichts- und Lenkungsanforderungen für Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreiber vom 21.09.2017.

**Ziel und Umsetzung:** Ziel der POG-Regelungen (Produktfreigabeverfahren) ist es, potentielle Nachteile für den Verbraucher bereits im Rahmen der Produktentwicklung zu erkennen und zu vermeiden. Die Anforderungen der POG wurden in den bestehenden Produktentwicklungsprozess der WL integriert. Demnach verfügt die WL über ein Produktfreigabeverfahren, das für Produkte, die ab dem 23.02.2018 neu konzipiert und vertrieben werden oder bei wesentlichen Änderungen bestehender Produkte, greift.

**Zielmarkt:** Im Rahmen des Produktfreigabeverfahrens bestimmt die WL im Einklang mit ihrer Verkaufsstrategie den Zielmarkt für ihre Produkte. Sie bewertet dabei ebenso wesentliche Risiken für den jeweiligen Zielmarkt und bestimmt Kundengruppen, deren Bedürfnisse, Merkmale und Ziele das Versicherungsprodukt generell nicht entspricht (Nicht-Zielmarkt). Darüber informiert die WL die betroffenen Vertriebswege vor Produkteinführung.

Die Württembergische Lebensversicherung AG weist daraufhin, dass die vorliegenden Informationen auch zur Erfüllung ihrer eigenen gesetzlichen Pflichten dienen.

#### Vertriebsstrategie

Das Produkt **Selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung** 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 **Selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung** soll an den definierten Zielmarkt erfolgen (siehe Zielmarkt-Beschreibung).

**Zielmarkt**
**Übersicht Zielmarktkriterien Produkt Selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung:**

<b>1. Wünsche und Bedürfnisse</b>	
Absicherung gegen Berufsunfähigkeit	
Familie gegen Berufsunfähigkeit absichern	
<b>2. Kenntnisse und Erfahrungen</b>	
Da kein Anlageprodukt vorliegt, sind für den Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung keine Kenntnisse und Erfahrungen notwendig.	
<b>3. Finanzielle Verhältnisse</b>	
Der Kunde kann aus heutiger Sicht die Tarifbeiträge über die angegebene Dauer erbringen.	
<b>4. Risikobereitschaft</b>	
Es ist kein Risikotyp in Bezug auf den Kunden anzugeben. Der Kunde wünscht eine Risikolebensversicherung und ist sich dessen bewusst, dass die Risikolebensversicherung nicht als Altersvorsorge dient und im Erlebensfall keine Leistung fällig wird.	
<b>5. Nicht-Zielmarkt</b>	
Kunden, die bereits in Rente sind.	
Kunden, die sehr schwer erkrankt sind.	

**Wesentliche Produktmerkmale**
**Die wesentlichen Produktinformationen zum Produkt Selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung entnehmen Sie bitte:**

- Dem Insurance Product Information Document (IPID)
- Den Produktinformationen zur Berufsunfähigkeitsversicherung
- Den Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB)