

KAPITALBILDENDE KLASSISCHE LEBENSVERSICHERUNG

ZIELMARKTBESCHREIBUNG

Übersicht Zielmarktparameter für die Produktbeschreibung
in der kapitalbildenden klassischen Lebensversicherung.

PRODUKTBESCHREIBUNGEN

PRODUKT: FIXKOSTEN PLUS VERSICHERUNG		
ZIELMARKT-PARAMETER	AUSPRÄGUNGEN DER PARAMETER	PRODUKT-BESCHREIBUNG
KUNDEN-MERKMALE (VORAUS-SETZUNGEN)	Staatsangehörigkeit und Wohnort	Versicherungsnehmer und versicherte Personen mit dauerhaftem österreichischen Wohnsitz
	Altersbeschränkung	Eintrittsalter der versicherten Person: 0-75 Jahre Maximales Endalter der versicherten Person am Ende der Ansparphase: 85 Jahre
	Mindest-Prämienzahlungsdauer	Eintrittsalter der versicherten Person mind. 50 Jahre: 10 Jahre
	Mindestdauer-Ansparphase	Eintrittsalter der versicherten Person unter 50 Jahre: 15 Jahre
	Informationsstand & Vertrautheit mit der Art der kapitalbildenden Lebensversicherung	Der Kunde ist bereits vertraut mit den Chancen und Risiken der kapitalbildenden Lebensversicherung oder wurde vor Vertragsabschluss damit vertraut gemacht. Der Kunde benötigt keine speziellen Veranlagungskennnisse, da die Veranlagung kollektiv durch das Versicherungsunternehmen erfolgt.
Finanzielle Verhältnisse	Der Kunde verfügt über eine Reserve (Notgroschen) und wünscht einen langfristigen Vermögensaufbau (üblicherweise für Zeiträume ab 15 Jahren). Bei Einmalprämien-Zahlung: Die gewählte Einmalprämie für die Lebensversicherung ist kleiner oder entspricht dem für Anlagezwecke frei verfügbaren Vermögen des Kunden. Bei laufender Prämienzahlung: Die gewählte regelmäßige Lebensversicherungsprämie ist kleiner oder entspricht dem für Anlagezwecke frei verfügbaren monatlichen Einkommen des Kunden.	

	Verlusttoleranz & Risikobereitschaft	<p>Der Kunde verfügt zumindest über eine sehr geringe Verlusttoleranz.</p> <p>Sehr geringe Verlusttoleranz bedeutet:</p> <p>Dem Kunden sind der langfristige Substanzerhalt und eine marktgerechte Verzinsung wichtig. Das entspricht der Anlageklasse 1.</p> <p>Der Kunde ist bereit und in der Lage, Schwankungen in der zukünftigen Gewinnbeteiligung in Kauf zu nehmen.</p> <p>Aufgrund der anfallenden Kosten und Steuern akzeptiert der Kunde, dass insbesondere in den ersten Jahren nach Vertragsabschluss der Wert der Veranlagung deutlich unter den geleisteten Beiträgen liegt.</p>
KUNDEN-BEDÜRFNISSE	Langfristiger Vermögensaufbau	Der Kunde wünscht einen langfristigen Vermögensaufbau (üblicherweise für Zeiträume ab 15 Jahren) mit garantierten Leistungen in Kombination mit Versicherungsschutz im Ablebensfall.
	Nachhaltigkeit	Der Kunde möchte die Interessen für die Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange, die Achtung der Menschenrechte sowie die Bekämpfung von Korruption und Bestechung berücksichtigen.
DECKUNG BZW: RISIKEN	Räumlicher Geltungsbereich (wo besteht Versicherungsschutz)	Der Versicherungsschutz erstreckt sich weltweit.
OPTIONALE DECKUNGEN	Bausteine die zusätzlich abgeschlossen werden können	Bei einem Vertrag mit laufender Prämienzahlung: Prämienbefreiung bei Berufsunfähigkeit Rente bei Berufsunfähigkeit
VERTRIEBS-KANÄLE	Vertriebskanäle über die das Produkt abgeschlossen werden kann	Sozialversicherter Außendienst, Agenturen und Makler