

Produkt- und Vertriebsinformation

**der Vorarlberger Landes-Versicherung V.a.G.
(VLV)**

Vorarlberger Landes-Versicherung V.a.G.
Bahnhofstraße 35
6900 Bregenz

Inhaltsverzeichnis

VORWORT.....	3
1 UNSERE VERTRIEBSSTRATEGIE	5
2 UNSER PRODUKTFREIGABEVERFAHREN	5
3 PRODUKTRISIKEN	6
4 PRODUKTKOSTEN.....	7
5 MÖGLICHE INTERESSENKONFLIKTE	7
6 ZIELMÄRKTE UND ZUGEHÖRIGE VLV-VERSICHERUNGSPRODUKTE.....	8
6.1 Personen mit privatem Versicherungsbedarf	9
6.1.1 Sach- und Allgemeine Haftpflichtversicherung	9
6.1.2 Kfz-Versicherung	10
6.1.3 Rechtsschutzversicherung.....	11
6.1.4 Unfallversicherung	12
6.1.5 Assistance	12
6.1.6 Versicherungslösung für Rohbauten	13
6.1.7 Versicherungslösung für Jugendliche	14
6.1.8 Lebensversicherung inkl. Negativ-Zielfmärkte	15
6.2 Personen mit betrieblichem Versicherungsbedarf	20
6.2.1 Unternehmen	20
6.2.2 Land- und forstwirtschaftliche Betriebe.....	22
6.2.3 Wohnanlagen.....	23
6.2.4 Kfz-Versicherungen	24
6.2.5 Rechtsschutzversicherung.....	26
6.2.6 Lebensversicherung inkl. Negativ-Zielfmärkte	27
7 VLV-VERSICHERUNGSPRODUKTE UND IHRE ZIELMÄRKTE	31
7.1 Sachversicherungen	31
7.2 Vermögensversicherungen	35
7.2.1 Allgemeine Haftpflichtversicherung	35
7.2.2 Betriebsunterbrechungsversicherungen	37
7.2.3 Rechtsschutzversicherungen.....	38
7.2.4 Kfz-Versicherungen	39
7.3 Personenversicherungen	41
7.3.1 Unfallversicherungen	41
7.3.2 Lebensversicherungen	42

Im Sinne einer verbesserten Lesbarkeit wird in diesem Dokument auf geschlechtsspezifische Formulierungen verzichtet. Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass sich der Text immer sowohl auf Frauen als auch auf Männer bezieht.

VORWORT



Mit der Umsetzung der Richtlinie 2016/97 über Versicherungsvertrieb sollen Bestimmungen zur Erhöhung des Schutzes von Versicherungsnehmern und zur Vereinheitlichung von Wettbewerbsbedingungen in unterschiedlichen Vertriebskanälen eingeführt werden. Wesentliche Elemente werden auf europäischer Ebene durch die delegierte Verordnung 2017/2358 der Kommission von 21.09.2017 zur Ergänzung der Richtlinie 2016/97 des europäischen Parlaments und des Rates in Bezug auf die Aufsichts- und Lenkungsanforderungen für Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreiber reguliert.

Mit der hier vorliegenden Information soll es den Versicherungsvertreibern ermöglicht werden, insbesondere unsere Produkte und die ermittelten Zielmärkte für diese besser zu verstehen, um ihre Vertriebstätigkeiten mit den betreffenden Versicherungsprodukten im bestmöglichen Interesse der Kunden ausführen zu können.

Diese Informationen umfassen insbesondere Darstellungen zu(r)

- Vertriebsstrategie
- Produktfreigabeverfahren
- für den Vertrieb innerhalb des jeweils definierten Zielmarktes erforderliche Informationen zur den Versicherungsprodukten
- Zielmärkten selbst
- mit Produkten verbundenen Risiken und
- möglichen Quellen von Interessenskonflikten, welche zu negativen Effekten zu Lasten des Kunden führen können.

Werbematerial, Produktinformationsdokumente (IPID, LIPID, PRIIPS-BIP), Tarifbeschreibungen inkl. Annahmerichtlinien sowie die jeweiligen Versicherungsbedingungen bzw. Instrumente zu Angebots- und Antragslegung sind in diesem Dokument nicht enthalten. Für Detailinformationen zu diesen Themen verweisen wir auf die Betreuer der jeweiligen Vertriebschienen.

Sie erhalten diese Information erstmals in postalischer Form. Künftige Änderungen dieser „**Produkt- und Vertriebsinformation**“ stellen wir den Versicherungsvertreibern in geschriebener Form oder elektronisch (etwa in einem E-Mail oder über ein Portal) zur Verfügung.

Für mögliche Rückfragen zu dieser Information stehen Ihnen unsere für Sie zuständigen Ansprechpartner und unsere Fachabteilungen gerne zur Verfügung.

Bregenz, April 2019

Vorarlberger Landes-Versicherung V.a.G.

Two handwritten signatures in black ink are positioned below the company name. The signature on the left is 'Klaus Himmelreich' and the one on the right is 'Robert Sturn'.

Dir. Mag. Klaus Himmelreich Dir Robert Sturn

1 UNSERE VERTRIEBSSTRATEGIE

Zwei Kernaussagen unserer „VLV-Strategie 2020“:

- ***Wir stellen den Kunden in den Mittelpunkt unserer Aktivitäten.***
- ***Wir sind DER Qualitätsversicherer in Vorarlberg.***

Unsere Vertriebsstrategie als **Qualitätsversicherer** verfolgt deshalb insbesondere das Ziel, dass unsere Produkte grundsätzlich nur im Fall einer erfolgten **Beratung**, d.h. mit einer persönlichen Empfehlung an einen Kunden verkauft werden sollten.

Ein **beratungsfreier Vertrieb** wird von uns nur in begründeten **Ausnahmefällen akzeptiert**, wenn der Kunde nachweislich in einer gesonderten Erklärung auf die Inanspruchnahme einer Beratung verzichtet und der Vertreter seiner aufsichtsrechtlichen Warnpflichten nachkommt. In der Einzelbewertung zum Zeitpunkt des Verkaufs muss jedenfalls die Schlussfolgerung begründet sein, dass dieses Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden entspricht.

Keinesfalls darf der Kunde zu einem Beratungsverzicht veranlasst werden.

Die Versicherungsvertreiber sind angehalten solche Ausnahmefälle uns unverzüglich bekannt zu geben.

Bei der **Auswahl der Vertriebskanäle** bzw. der einzelnen Vertreter berücksichtigen wir deren Qualifikation in Bezug auf das Verständnis des Produkts, bieten entsprechende Produktschulungen an und unterstützen diese durch Fachexperten.

Wir verfolgen laut unserer Strategie eine „**flächendeckende Mehrkanal-Strategie mit klassischen Vertriebswegen**“ (eigener angestellte Versicherungsvertreter, selbständige Versicherungsvermittler wie Agenturen und Makler sowie Bankenvertrieb). Bei der Auswahl unserer Mitarbeiter und unserer Vertriebspartner legen wir großen Wert auf Qualität und ein langfristiges Zusammenarbeitspotential.

2 UNSER PRODUKTFREIGABEVERFAHREN

Als präventive Maßnahme für den Kundenschutz haben wir ein **internes Produktfreigabeverfahren** vor Einführung eines neuen oder wesentlich geänderten Produkts etabliert. Im Rahmen dieses Verfahrens ist auch eine Produktprüfung durchzuführen. Wesentliche Ergebnisse dieses Verfahrens sind den Vertreibern zur Verfügung zu stellen, insbesondere bezüglich des Zielmarktes.

Mit Ausnahme der Pflegeversicherung („LändlePflege“) wurden sämtliche in diesem Dokument umfassten Produkte zwar bereits vor der innerstaatlichen Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie am 01.10.2018 entwickelt und wären daher von diesen (teilweise) neuen aufsichtsrechtlichen Anforderungen grundsätzlich nicht erfasst.

Jedoch wurde und wird auch unsere bereits bestehende Produktpalette über ihre gesamte Lebensdauer regelmäßig einer qualitativen und quantitativen Überprüfung auch unter Berücksichtigung von Feedbacks unserer Kunden und Vertreter unterzogen, ob diese den Bedürfnissen der Zielmärkte noch entsprechen.

3 PRODUKTRISIKEN

Sämtliche unserer im Vertrieb befindliche Produkte - in der Nichtlebensversicherung als auch in der Lebensversicherung - werden auf Grund ihrer Eigenschaften als **nichtkomplexe Produkte** im Sinne der in den gesetzlichen Grundlagen getätigten Definitionen qualifiziert. Die Risiken für Kunden - durch zielmarktkonform gekaufte Produkte nachteilige Effekte zu erfahren - sind daher sehr begrenzt.

Die mit den Produkten verbundenen Risiken für den Versicherungsnehmer ergeben sich aus den **Produktinformationsblättern, Versicherungsbedingungen und Anträgen**.

Im Rahmen eines Versicherungsvertrages erhält ein Kunde gegen die Zahlung eines Beitrages ein abstraktes Schutzversprechen (Deckungsumfang) und daraus folgend im Schadenfall entsprechende Leistungen. Ausbleibende oder nicht in der erwarteten Höhe geleistete Entschädigungen im Schadenfall sind in der Praxis Grundlage für gefühlte sowie tatsächliche Benachteiligungen bzw. Unzufriedenheit von Kunden.

Als primäre Quelle für mögliche Unzufriedenheit des Kunden mit Versicherungsprodukten gilt **mangelnde Beratung und Aufklärung vor Vertragsabschluss sowie mangelnde Betreuung während der Laufzeit**. Diesem Risiko wirkt die VLV durch gezielte Auswahl von Mitarbeitern bzw. Vertreibern, hochwertige Aus- und Weiterbildung sowie laufender Qualitätssicherung für sämtliche Vertriebsschienen vor.

Den rechtlichen Vorgaben entsprechend, fassen wir **potentielle Risikoquellen** im Folgenden exemplarisch zusammen:

Gefahr des vollständigen Leistungsentfalls

Um für den Kunden die Gefahr eines vollständigen Entschädigungsentfalls zu verhindern, sollte der Kunde im Rahmen der Beratung sowie der Betreuung über seine Pflichten zur rechtzeitigen Beitragszahlung ([§ 38](#) und [§ 39 VersVG](#)) sowie seine gesetzlichen ([§ 6 VersVG](#)) und bedingungsgemäßen Obliegenheiten informiert werden.

Zudem ist es wesentlich, dem Kunden vor Abschluss des Vertrages über entscheidende Ausschlüsse im Deckungsumfang (entsprechend dem Bedingungswerk) aufzuklären, um etwaige Differenzen zwischen Erwartungshaltung und Vertragsinhalt zu vermeiden.

Gefahr des teilweisen Leistungsentfalls

Zu wesentlichen Bausteinen einer qualitätsvollen Beratung sowie zu Verhinderung von Unzufriedenheit im Schadenfall zählen:

- die exakte Ermittlung der Wünsche, Bedürfnisse und Schutzbedarfe des Kunden;
- die entsprechende Auswahl der Produkte und Volumina (z.B. Versicherungssummen, Sublimate) für den Vertragsabschluss;
- die Verhinderung von Differenzen von Wert und Schutzniveau im Zeitverlauf (z. B. durch Inflation, ein Missverhältnis zwischen Neuwert und Zeitwert bzw. Ersatzwert lt. Bedingungen und tatsächlichem Aufwand im Schadenfall);

Anpassung der Produkte an veränderte Risikosituationen

Eine zentrale Gefahr von Kundenbenachteiligung entsteht durch eine Nichtanpassung von Verträgen an veränderte Risikosituationen. Eine Lücke zwischen Deckungsumfang und Risikosituation führt zu Unzufriedenheit im Schadenfall. Eine Reduktion oder ein Entfall von Teilen des versicherten Risikos ohne entsprechende Anpassung kann zu überhöhten Beitragsleistungen führen. Diese Risiken können durch entsprechende Beratung bzw. Betreuung minimiert werden.

Interessenskonflikte: Mangelnde Übereinstimmung zwischen Schutzbedarf und Deckungsumfang

Die VLV legt großen Wert auf Qualität der beteiligten Vertriebsschienen.

Die Gefahr eines Missverhältnisses zwischen Wünschen, Bedürfnissen und Schutzbedarf sowie vereinbarten Deckungsumfängen wird durch Beratung im Vergleich zu Direktvertrieb (z.B. im Internet) stark reduziert. Insbesondere bei Summenversicherungen können dieser Reduktion potentielle Interessenskonflikte durch eine provisionsbasierte Entlohnung gegenüberstehen. Diese **Interessenskonflikte** werden im Rahmen der Produktüberwachung adressiert und im Verhältnis zur Risikoreduktion durch Beratung und Betreuung als **untergeordnet** angesehen (siehe dazu auch Pkt. 5.).

Dennoch weisen wir darauf hin, dass die Abwägung von Interessenkonflikten und eine sachgerechte Beratung als Voraussetzung für eine Zusammenarbeit der VLV mit Vertriebspartnern angesehen werden.

4 PRODUKTKOSTEN

Die tarifmäßigen Kosten beinhalten Kosten im Zusammenhang mit dem Vertrieb bzw der Beratung (Abschluss- und Betreuungskosten) sowie Kosten des Produktes (Verwaltungskosten). Diese sind in die Beiträge eingerechnet und werden nicht gesondert ausgewiesen.

Die angebotenen Produkte sind grundsätzlich versicherungssteuerpflichtig. Der Steuersatz und der Steuerbetrag werden im Antrag und im Versicherungsschein ausgewiesen.

Bei Versicherungsanlageprodukten sind detailliertere Kosteninformationen auf den Basisinformationsblättern zu finden.

Gebühren (Ausfertigungsgebühren, Zessionsgebühren, Polizzenzweitschriften) werden nur verlangt, wenn dies gesetzlich möglich oder vertraglich vereinbart wurde.

5 MÖGLICHE INTERESSENKONFLIKTE

Die bei der VLV eingerichteten Vorkehrungen und Maßnahmen zum Umgang mit etwaigen Interessenkonflikten führen dazu, dass Interessenkonflikte zum Nachteil des Kunden nach unserer Einschätzung derzeit nicht bestehen.

6 ZIELMÄRKTE UND ZUGEHÖRIGE VLV-VERSICHERUNGS-PRODUKTE

Unsere Produkte sind als zielmarktspezifische Lösungen zur bedarfsgerechten Risikoabsicherung für die betreffenden Kunden- bzw. Interessentenkreise konzipiert.

Für jedes von uns vertriebene Produkt steht jeweils ein Kundeninformationsdokument zur Verfügung. Im Rahmen dieser Information werden „**Vertriebsbündel**“ (obwohl formal rechtliche eigenständige Sparten) grundsätzlich als ein Produkt bezeichnet.

In diesem Abschnitt werden ausgehend von den Zielmärkten und thematisch geordnet, die von uns konzipierten Produkte sowie die relevanten zugehörigen Vertriebsbündel beschrieben.

Unter „**Zielmarkt**“ ist die Kunden-/Risikogruppe zu verstehen, für welche das Produkt grundsätzlich entworfen ist. Zielmärkte stellen somit eine verallgemeinerte Beschreibung von gemeinsamen Merkmalen einer Kunden-/Risikogruppe dar und sollen zur Beurteilung dienen, ob ein Kunde/Interessent als grundsätzlich für das Versicherungsprodukt geeignet betrachtet werden kann.

Hinweis: Zielmarkteinschätzungen sind von der Einzelbeurteilung zum Zeitpunkt des Verkaufs, wo der Frage nachgegangen wird, ob das Produkt den konkreten Wünschen und Bedürfnissen entspricht bzw. ob es für den Kunden geeignet/angemessen ist, zu unterscheiden.

Hinweis: Für Personen- bzw. Risikogruppen, welche aus dem Deckungsbereich der konkreten Produkte ausgenommen sind, wird auf die einschlägigen Annahmerichtlinien und Unternehmensstarife verwiesen.

Vertrieb außerhalb des Zielmarktes:

Ein Verkauf an einen Kunden außerhalb des Zielmarktes ist nur **ausnahmsweise** zulässig, wenn

- das Versicherungsprodukt die Wünsche und Bedürfnisse des betreffenden Kunden trifft oder im Falle eines Versicherungsanlageprodukts geeignet oder angemessen ist oder
- dies dem ausdrücklichen Kundenwunsch entspricht.

In jedem Fall ist eine hinreichende **Dokumentation samt Begründung** insbesondere im Beratungsprotokoll dazu notwendig.

6.1 Personen mit privatem Versicherungsbedarf

6.1.1 Sach- und Allgemeine Haftpflichtversicherung

Zielmarkt (Kunden- bzw. Risikogruppe)	Produkt (Informationsblatt) Versicherbare Gefahren	Mögliche Vertriebs- bündel der VLV	Ausgenommene Kun- den- und Risikogrup- pen
Eigenheim Gebäude			
Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, in Österreich gelegene und für überwiegend private Zwecke genutzte Ein- und Zweifamilienwohnhäuser sowie sonstige Nebengebäude, insbesondere gegen die in der Spalte "Produkt" angeführte Gefahren und Risiken, abzusichern.	Feuer Sturm Leitungswasser Haus- und Grundbesitzhaftpflicht	Ländle Heimvorteil-Gebäude	Annahmerichtlinien Tarife
Eigenheim Haushalt			
Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, - den Inhalt einer in Österreich gelegenen und überwiegend privat genutzten Wohnung und sonstige privat genutzte bewegliche Sachen, - sowie das finanzielle Risiko von Schadenersatzverpflichtungen aus dem Privatbereich abzusichern.	Haushalt (inkl. Privathaftpflicht)	Ländle Heimvorteil-Wohnen Ländle Agrar	Annahmerichtlinien Tarife
Allgemeine Haftpflichtversicherung			
Personen mit Wohnsitz/ gewöhnlichem Aufenthalt in Österreich, die das Interesse und den Bedarf haben, die finanziellen Risiken, die sich aus Schadenersatzverpflichtungen einer Privatperson ergeben können, abzusichern.	Haus- und Grundbesitzhaftpflicht Privathaftpflicht Hundehaftpflicht Land- und Forstwirtschaftliche Haftpflicht	Ländle Heimvorteil	Annahmerichtlinien Tarife

6.1.2 Kfz-Versicherung

Zielmarkt (Kunden- bzw. Risikogruppe)	Produkt (Informationsblatt) Versicherbare Gefahren	Mögliche Vertriebs- bündel der VLV	Ausgenommene Kun- den- und Risikogrup- pen
Kfz-Haftpflicht			
Personen, die aufgrund eines in Österreich zugelassenen und für private Zwecke verwendeten - Pkw, - Kombi, - Klein-Lkw bis 3 t Nutzlast, - Kraftrad, - Anhänger oder - sonstigen Fahrzeuges den Bedarf haben, das finanzielle Risiko, das sich aus Schadenersatzverpflichtungen bei der Innehabung und Verwendung des Fahrzeuges ergeben kann, abzusi- chern.	Kfz-Haftpflicht	Quattro-Haftpflicht	Annahmerichtlinien Tarife
Kfz-Kasko			
Personen, die das Interesse und den privaten Bedarf haben, ihr in Österreich zugelassenes Kfz gegen Sach- schäden zu versichern.	Kfz-Kasko <u>Risikobereiche:</u> z.B. Naturgewalten wie Blitzschlag, Felssturz u.a., Brand, Diebstahl, Vandalismus, Un- fall, sowie Berührung mit Haarwild, Glasbruch	Quattro-Kasko	Annahmerichtlinien Tarife
Fahrzeuginsassen-Unfall			
Personen, die das Interesse und den privaten Bedarf haben, in Österreich für die Fahrzeuginsassen zum Aus- gleich finanzieller Nachteile aufgrund eines Unfalls mit ei- nem Kfz vorzusorgen.	Fahrzeug-Insassenunfall <u>Risikobereiche:</u> z.B. Dauernde Inva- lidität, Unfalltod, Taggeld, Spital- geld, Kosmetische Operationen und Unfallkosten	Quattro-Insassenunfall	Annahmerichtlinien Tarife

6.1.3 Rechtsschutzversicherung

Zielmarkt (Kunden- bzw. Risikogruppe)	Produkt (Informationsblatt) Versicherbare Gefahren	Mögliche Vertriebs- bündel der VLV	Ausgenommene Kun- den- und Risikogrup- pen
Personen mit Wohnsitz/ gewöhnlichem Aufenthalt in Österreich, die das Interesse und den persönlichen Bedarf haben, sich bei der Wahrnehmung / Durchsetzung ihrer rechtlicher Interessen, insbesondere in den unter der Spalte "Produkt" angeführten Risikobereichen, gegen entstehende Rechtskosten (Rechtsanwaltshonorar, Gerichtspauschalen, Sachverständigenkosten) abzusichern.	Rechtsschutz <u>Risikobereiche:</u> Fahrzeug-Rechtsschutz Lenker-Rechtsschutz Schadenersatz- und Straf- Rechtsschutz (Privat- und Berufsbereich) Arbeitsgerichts-Rechtsschutz Sozialversicherungs-Rechtsschutz Beratungs-Rechtsschutz Allgemeiner Vertrags-Rechtsschutz Rechtsschutz für Grundstückseigentum und Miete Rechtsschutz für Familienrecht Rechtsschutz für Erbrecht	Ländle Recht	Annahmerichtlinien Tarife

6.1.4 Unfallversicherung

Zielmarkt (Kunden- bzw. Risikogruppe)	Produkt (Informationsblatt) Versicherbare Gefahren	Mögliche Vertriebs- bündel der VLV	Ausgenommene Kun- den- und Risikogrup- pen
Personen mit Wohnsitz/ gewöhnlichen Aufenthalt in Österreich, die einen privaten Versicherungsbedarf haben, für sich oder andere Einzelpersonen bis zum vollendeten 85. Lebensjahr, für finanzielle Entschädigung nach einem Unfall (Berufs- und Freizeitunfälle) zu sorgen. Dies betrifft insbesondere die in der Spalte "Produkt" angeführten Risikobereiche. Eine Neuversicherung ist bis zum vollendeten 70. Lebensjahres möglich.	Unfall <u>Risikobereiche:</u> Dauernde Invalidität, Todesfall, Taggeld, Spitalgeld, Unfallkosten, Bergungskosten, Kosmetische Operationen	Ländle Unfall	Annahmerichtlinien Tarife

6.1.5 Assistance

Zielmarkt (Kunden- bzw. Risikogruppe)	Produkt (Informationsblatt) Versicherbare Gefahren	Mögliche Vertriebs- bündel der VLV	Ausgenommene Kun- den- und Risikogrup- pen
Personen mit Wohnsitz/ gewöhnlichen Aufenthalt in Österreich, die das Interesse und den persönlichen Bedarf haben, sich gegen Notfälle in den in der Spalte "Produkt" angeführten Risikobereichen abzusichern.	Notfallhilfe Kfz Eigenheim Unfall	Ländle Heimvorteil Quattro Ländle Unfall	Annahmerichtlinien Tarife

6.1.6 Versicherungslösung für Rohbauten

Zielmarkt (Kunden- bzw. Risikogruppe)	Produkt (Informationsblatt) Versicherbare Gefahren	Mögliche Vertriebs- bündel der VLV	Ausgenommene Kun- den- und Risikogrup- pen
Sachversicherung			
Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, ein in Österreich zu errichtendes und für private Zwecke genutztes Ein- oder Zweifamilienwohnhaus, insbesondere gegen die in der Spalte "Produkt" angeführten Gefahren und Risiken, abzusichern.	Feuer Sturm Leitungswasser Glasbruch Haus- und Grundbesitzhaftpflicht Haushalt (inkl. Privathaftpflicht)	Ländle Heimvorteil	Annahmerichtlinien Tarife
Haftpflichtversicherung			
Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, die finanziellen Risiken von Schadenersatzverpflichtungen, die sich aus der Errichtung eines Ein- oder Zweifamilienwohnhauses in Österreich ergeben können, abzusichern.	Bauherrenhaftpflicht	Ländle Heimvorteil Gebäude	Annahmerichtlinien Tarife
Bauwesenversicherung			
Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, ein in Österreich neu zu errichtendes und für private Zwecke genutztes Ein- oder Zweifamilienwohnhaus während der Bauphase als Bauherr , insbesondere gegen die in der Spalte "Produkt" angeführten Gefahren und Risiken, abzusichern.	Bauwesenversicherung <u>Risikobereiche:</u> z.B. Ausführungs- fehler, Verwendung ungeeigneter Materialien, unbekannt gebliebene Eigenschaften des Baugrundes, Un- geschicklichkeit, Sabotage, Vanda- lismus, von außen mechanisch wir- kende Ereignisse, außergewöhnli- che Witterungseinflüsse	Ländle Heimvorteil Gebäude	Annahmerichtlinien Tarife

6.1.7 Versicherungslösung für Jugendliche

Zielmarkt (Kunden- bzw. Risikogruppe)	Produkt (Informationsblatt) Versicherbare Gefahren	Mögliche Vertriebs- bündel der VLV	Ausgenommene Kun- den- und Risikogrup- pen
Personen mit Wohnsitz/ gewöhnlichen Aufenthalt in Österreich zwischen 15 und 25 Jahren, welche insbesondere - eine Ausbildung absolvieren (Lehre, Studium), - einen Zweitwohnsitz oder eigenen Hauptwohnsitz haben (Studentenwohnung), - oder über ein eigenes regelmäßiges Einkommen verfügen und ein erstes Versicherungsinteresse (Einsteigerprodukt) insbesondere an den in der Spalte "Produkt" angeführten Risikobereichen, haben.	Unfall (Dauernde Invalidität, Spitalgeld, Bergungskosten, Unfallkosten) Haushalt (Feuer, Sturm, Leitungswasser, Einbruch, Glasbruch) Privat- und Sporthaftpflicht Rechtsschutz	Gener@tion	Annahmerichtlinien Tarife

6.1.8 Lebensversicherung inkl. Negativ-Zielfmärkte

Als **geographische Beschränkung** des Zielfmarktes für sämtliche Lebensversicherungsprodukte gelten **Österreich, Liechtenstein und tarifabhängig Deutschland**. In diesem Zusammenhang wird im speziellen auf relevante Annahmerichtlinien verwiesen. Bei einem Wohnsitzwechsel in das Nicht-EU-Ausland ist in jedem Fall eine Prüfung der Adäquanz des entsprechenden Produktes zu empfehlen.

Grundsätzlich bestehen keine Einschränkungen der Zielfmärkte in Hinblick auf soziodemographische Merkmale (Geschlecht, Schulbildung, Einkommen, Beruf, Anzahl der Kinder, Wohnsituation, ...) von Kunden. Das Volumen der Versicherungsverträge (Versicherungssummen und Beiträge) muss jedoch ausdrücklich dem Wunsch und Bedarf sowie den finanziellen Möglichkeiten des Kunden gerecht werden und darf nicht die Befriedigung von Lebensbedürfnissen gefährden.

Insbesondere zielen Lebensversicherungen mit laufender Beitragszahlung auf **Personen mit regelmäßigem Einkommen** (bei nicht voll geschäftsfähigen Personen ggfls. gesetzliche Vertreter mit entsprechendem Einkommen) ab. Darüber hinaus bestehen – je nach Produkt, auf gesetzlicher bzw. versicherungstechnischer Umstände – Einschränkungen in Bezug auf die Altersgerechtigkeit.

Für sämtliche kapitalbildenden Lebensversicherungen sowie aufgeschobene Rentenversicherungen sind die Zielfmärkte in Bezug auf die Wünsche des Kunden zum Zeitraum der Kapitalbildung sowie der Risiko-/Ertragserwartung eingeschränkt. Klassische Lebensversicherungen sind auf Grund der Konstruktion bzw. der rechtlichen und steuerlichen Vorgaben als langfristige Sparprodukte mit einer vorsichtigen Veranlagungsstrategie (niedrige Volatilität/niedriges Risiko und entsprechend reduzierte Ertragserwartung) konzipiert. **Personen mit kurzfristigem Zeithorizont sowie hoher Ertragserwartung bzw. hoher Risikotoleranz eignen sich für diese Produkte nicht.**

In Bezug auf **psychographische Merkmale** (Lebensstil, Einstellung, Persönlichkeit) bzw. verhaltensspezifische Merkmale (Informationsverhalten, Einkaufsstättenwahl, Kaufverhalten) besteht keine Einschränkung der Zielfmärkte, sofern **keine expliziten versicherungstechnischen oder rechtlichen Ausschlussgründe** (hierbei wird auf **Bedingungen und Annahmerichtlinien** verwiesen) vorliegen. Für Personen deren Gesundheitszustand wesentlich negativ von einem durchschnittlichen Zustand abweicht, sind - aus versicherungstechnischen Gründen - Einzelfallprüfungen zur Zielfmarktkonformität vorzunehmen.

In der Folge werden spezielle zusätzliche Zielfmarkteinschränkungen für Produkte beschrieben.

A) Produkte, die zum Gültigkeitsdatum dieser Fassung für den Verkauf zugelassen sind.

Zielmarkt (Kunden- bzw. Risikogruppe)	Produkt (Informationsblatt für Versicherungsprodukt)	Mögliches VLV-Produkt	Negative Zielmärkte
Personen, die das finanzielle Risiko für Andere durch die Kosten für ihre Bestattung abdecken wollen.	Bestattungskostenversicherung gegen laufenden Beitrag oder Einmalbeitrag	LändleAbschied	Personen, die die Kosten für die Bestattung anderen überlassen wollen oder bereits anderweitig für diese Kosten vorgesorgt haben.
Personen, die eine Vorsorge für die Einkommensabsicherung in der Pensionszeit treffen wollen. Personen, die ein Ansparziel anstreben. Personen, deren Einkommen eine entsprechende Ansparleistung zulässt. Personen, die eine langfristige Vermögensbildung wünschen. Personen, die die vorgenannten Ziele ohne größere Kapitalmarktrisiken erreichen wollen.	aufgeschobene Rentenversicherung gegen laufenden Beitrag oder Einmalbeitrag	LändlePension	Personen, deren Einkommenssituation eine entsprechende Vorsorgeleistung nicht zulässt. Personen, die kurzfristige Veranlagungsziele haben. Personen, die zu keinem Zeitpunkt gewillt sind, Veranlagungsverluste hinzunehmen.
Personen, die vorhandenes Kapital in ein regelmäßiges Einkommen umwandeln wollen.	sofort beginnende Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag	LändlePension	Personen die aufgrund der Altersgrenzen (Eintrittsalter von 0 - 75, Endalter bis 85) nicht im Tarif versichert werden können. Personen mit Bedürfnis nach Risikoabdeckung.
Personen, die die Vorteile der Steuerfreiheit gem. § 3 Abs. 1 Z 15 EStG ausschöpfen wollen.	Bezugsumwandlung	LändleZukunft	Personen, die in keinem Dienstverhältnis stehen.
Personen, die ein regelmäßiges Einkommen aus Erwerbstätigkeit haben und bei Entfall dieses Einkommens ihren Lebensstandard nicht aufrechterhalten können bzw. die Versorgungsverpflichtungen für andere Personen haben, denen sie im Falle des Entfalls des Einkommens nicht mehr nachkommen können oder durch	Berufsunfähigkeitsversicherung	LändleBeruf	Personen, die keiner Erwerbstätigkeit nachgehen und Personen, die Einkommen aus anderen Quellen in der Größe haben, dass ein Entfall des Erwerbseinkommens zu keiner Verschlechterung des Lebensstandards

eine Umschulung oder sonstige Weiterbildungsmaßnahme innerhalb von 3 Jahren wieder ins Berufsleben einsteigen wollen.			oder der Versorgungsverpflichtungen führt.
Personen, die ein regelmäßiges Einkommen aus Erwerbstätigkeit haben und bei Entfall dieses Einkommens Ihren Lebensstandard nicht aufrechterhalten können bzw. die Versorgungsverpflichtungen für andere Personen haben, denen sie im Falle des Entfalls des Einkommens nicht mehr nachkommen können.	Grundfähigkeitsversicherung	LändleBasis	Personen, die keiner Erwerbstätigkeit nachgehen und Personen, die Einkommen aus anderen Quellen in der Größe haben, dass ein Entfall des Erwerbseinkommens zu keiner Verschlechterung des Lebensstandards oder der Versorgungsverpflichtungen führt.
Personen, die das finanzielle Risiko Anderer im Falle des eigenen Ablebens absichern wollen oder die offene Forderungen bei Gläubigern absichern wollen.	Ablebensversicherung	LändleRisiko	Personen, die keinen Versorgungsbedarf oder keine offenen Forderungen haben.
Personen, die offene Forderungen bei Gläubigern (im Speziellen bei der Hypo Vorarlberg Bank AG) absichern wollen.	Ablebensversicherung	Kreditrestschuldversicherung	Personen, die keine offenen Forderungen bei Gläubigern haben
Personen, die einen Überziehungsrahmen auf ein Giro-Konto bei einem Bankinstitut (im Speziellen bei der Hypo Vorarlberg Bank AG) absichern wollen.	Ablebensversicherung	Kontorahmenversicherung	Personen, die keinen Überziehungsrahmen für ein Giro-Konto besitzen.
Personen, die im Falle einer Pflegebedürftigkeit zusätzliche finanzielle Mittel verfügbar haben wollen um eine Pflege zu Hause zu gewährleisten.	Pflegeerentenversicherung	LändlePflege	Personen die nicht davon ausgehen, jemals pflegebedürftig zu werden

B) Produkte, die zum Gültigkeitsdatum dieser Fassung nicht für den Verkauf zugelassen sind.

Zielmarkt (Kunden- bzw. Risikogruppe)	Produkt (Informationsblatt für Versicherungsprodukt)	Mögliches VLV-Produkt	Negative Zielmärkte
Personen, die ein Ansparziel unter Inkaufnahme erhöhter Kapitalmarktrisiken erreichen wollen. Personen, deren Einkommen eine entsprechende Ansparleistung zulässt. Personen, die über ein entsprechendes Wissen im Kapitalanlagebereich verfügen.	Fondsgebundene Lebensversicherung	2plus	Personen, die bei der Erreichung des Ansparziels keinen Kapitalverlust hinnehmen wollen. Personen, deren Einkommenssituation eine entsprechende Ansparleistung nicht zulässt. Personen, die über gar kein Wissen im Kapitalanlagebereich verfügen.
Personen, die das finanzielle Risiko Anderer im Falle des eigenen Ablebens absichern wollen oder die offene Forderungen bei Gläubigern absichern wollen. Personen, die gleichzeitig eine Ansparung vornehmen wollen und deren Einkommen eine entsprechende Ansparleistung zulässt.	Er- und Ablebensversicherung	Er- und Ablebensversicherung	Personen, die keinen Versorgungsbedarf oder keine offenen Forderungen haben. Personen, deren Einkommen keine entsprechende Ansparleistung zulässt.
Personen, die eine Vorsorge für die Einkommensabsicherung in der Pensionszeit mittels einer Netto-Fondsgebundenen Lebensversicherung treffen wollen. Personen, deren Einkommen eine entsprechende Ansparleistung zulässt. Personen, die über ein entsprechendes Wissen im Kapitalanlagebereich verfügen.	Netto-Sparplan	Netto-Sparplan	Personen, die kein Risiko aus einer Fonds-Veranlagung eingehen wollen. Personen, deren Einkommen keine entsprechende Ansparleistung zulässt. Personen, die über gar kein Wissen im Kapitalanlagebereich verfügen.
Personen, die eine Vorsorge für die Einkommensabsicherung in der Pensionszeit treffen wollen und dafür die gemäß EStG geförderte Zukunftsvorsorge verwenden möchten.	staatlich geförderte Zukunftsvorsorge	Zuschuss-Pension	Personen, deren Einkommenssituation eine entsprechende Vorsorgeleistung nicht zulässt. Personen, denen die Förderung gemäß EStG nicht zusteht.

Personen, die ein Kind gegen die finanziellen Herausforderungen einer Heirat absichern wollen.	Heiratsversicherung	Ausstattungsversicherung	Personen bei denen oder deren Angehörigen eine Heirat nicht anzunehmen ist.
Personen, die zu einem fest vereinbarten Zeitpunkt für sich oder einen anderen eine Kapitalleistung wünschen.	Term-Fix Versicherung	Top18	Personen, die keinen Versorgungsbedarf oder keine offenen Forderungen haben.

6.2 Personen mit betrieblichem Versicherungsbedarf

6.2.1 Unternehmen

Zielmarkt (Kunden- bzw. Risikogruppe)	Produkt (Informationsblatt) Versicherbare Gefahren	Mögliche Vertriebsbündel der VLV	Ausgenommene Kunden- und Risikogruppen
Sachversicherung			
Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, in Österreich gelegene und für betriebliche Zwecke genutzte Grundstücke, Gebäude und sonstige unbewegliche und bewegliche Sachen, insbesondere gegen die in der Spalte "Produkt" angeführten Gefahren und Risiken, abzusichern.	Feuer Sturm Leitungswasser Glasbruch Einbruchdiebstahl	Ländle Gewerbe	Annahmerichtlinien Tarife
Betriebsunterbrechung			
Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, finanziell für den Fall einer durch einen Sachschaden bedingten Betriebsunterbrechung in einem österreichischen Betrieb, insbesondere aufgrund von den unter der Spalte "Produkt" angeführten Gefahren und Risiken, vorzusorgen.	Betriebsunterbrechung durch: • Feuer • Sturm • Leitungswasser • Einbruchdiebstahl	Ländle Gewerbe	Annahmerichtlinien Tarife
Haftpflichtversicherung			
Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, das finanzielle Risiko von Schadenersatzverpflichtungen, die sich aus den betrieblichen Tätigkeiten eines in Österreich gelegenen Unternehmens ergeben können, abzusichern.	Betriebshaftpflicht	Ländle Gewerbe	Annahmerichtlinien Tarife

Elektronikversicherung			
Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, ihre elektronischen Anlagen bzw. Geräte in Österreich insbesondere vor jenen Gefahren zu sichern, die in der Spalte "Produkt" angeführt sind.	Elektronikversicherung <u>Risikobereiche:</u> z.B. Bedienungsfehler, mechanisch einwirkende Gewalt, Implosion, Wasser, Erdbeben, Brand, Einbruch	Ländle Gewerbe	Annahmerichtlinien Tarife
Maschinenbruchversicherung			
Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, ihre Maschinen in Österreich insbesondere vor jenen Gefahren zu sichern, die in der Spalte "Produkt" angeführt sind.	Maschinenbruchversicherung <u>Risikobereiche:</u> z.B. Bedienungsfehler, Ungeschicklichkeit, Überspannung oder Induktion infolge Blitzschlags, Versagen von Mess-, Regel-, Steuer- oder Sicherheitseinrichtungen, Sturm, von außen mechanisch einwirkende Ereignisse	Ländle Gewerbe	Annahmerichtlinien Tarife
Kühlgutversicherung			
Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, finanziell für den Fall eines durch einen Sachschaden bedingten Verlusts/ Verderbens des Kühlgutes in Österreich, insbesondere aufgrund der unter der Spalte "Produkt" angeführten Gefahren und Risiken, vorzusorgen.	Kühlgutversicherung <u>Risikobereiche:</u> z.B. Versagen der maschinellen oder elektrischen Kühleinrichtungen, Brand, Einbruch, Sturm, Wasserschäden, Stromausfall	Ländle Gewerbe	Annahmerichtlinien Tarife

6.2.2 Land- und forstwirtschaftliche Betriebe

Zielmarkt (Kunden- bzw. Risikogruppe)	Produkt (Informationsblatt) Versicherbare Gefahren	Mögliche Vertriebsbündel der VLV	Ausgenommene Kunden- und Risikogruppen
Sachversicherung			
Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, in Österreich gelegene und für land- und forstwirtschaftliche Zwecke genutzte Grundstücke, Gebäude und sonstige unbewegliche und bewegliche Sachen insbesondere gegen die in der Spalte "Produkt" angeführten Gefahren und Risiken abzusichern.	Feuer Sturm Betriebsunterbrechung Elektronik Einbruchsdiebstahl Glasbruch Leitungswasser	Ländle Agrar	Annahmerichtlinien Tarife
Haftpflichtversicherung			
Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, das finanzielle Risiko von Schadenersatzverpflichtungen, die sich aus den betrieblichen Tätigkeiten im Rahmen einer in Österreich gelegenen Land- und Forstwirtschaft ergeben können, abzusichern.	Land- und Forstwirtschaftliche Haftpflicht	Ländle Agrar	Annahmerichtlinien Tarife

6.2.3 Wohnanlagen

Zielmarkt (Kunden- bzw. Risikogruppe)	Produkt (Informationsblatt) Versicherbare Gefahren	Mögliche Vertriebsbündel der VLV	Ausgenommene Kunden- und Risikogruppen
Sachversicherung			
Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, in Österreich gelegene Wohnanlagen , insbesondere gegen die in der Spalte "Produkt" angeführten Gefahren und Risiken, abzusichern.	Feuer Sturm Leitungswasser Einbruchsdiebstahl Glasbruch	Ländle Wohnanlagen	Annahmerichtlinien Tarife
Haftpflichtversicherung			
Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, das finanzielle Risiko von Schadenersatzverpflichtungen, die sich aus dem Besitz einer in Österreich gelegenen Wohnanlage ergeben können, abzusichern	Haus- und Grundbesitzhaftpflicht	Ländle Wohnanlagen	Annahmerichtlinien Tarife

6.2.4 Kfz-Versicherungen

Zielmarkt (Kunden- bzw. Risikogruppe)	Produkt (Informationsblatt) Versicherbare Gefahren	Mögliche Vertriebsbündel der VLV	Ausgenommene Kunden- und Risikogruppen
Kfz-Haftpflichtversicherung			
Personen, die aufgrund eines in Österreich zugelassenen und für betriebliche Zwecke verwendeten - Pkw oder Kombi, - Motorrad - Zugmaschine - Mähdrescher - Transport- und Motorkarren - Lkw - Omnibus - Anhänger - sonstigen Fahrzeuges den Bedarf haben, das finanzielle Risiko, das sich aus Schadenersatzverpflichtungen bei der Innehabung und Verwendung des Fahrzeuges ergeben kann, abzusichern.	Kfz-Haftpflicht	Quattro-Haftpflichtversicherung	Annahmerichtlinien Tarife
Kasko-Versicherung			
Personen, die das Interesse und den betrieblichen Bedarf haben, ihr in Österreich zugelassenes Kfz gegen Sachschäden zu versichern.	Kfz-Kasko <u>Risikobereiche:</u> z.B. Naturgewalten wie Blitzschlag, Felssturz u.a., Brand, Diebstahl, Vandalismus, Unfall, Berührung mit Haarwild, Glasbruch	Quattro-Kasko	Annahmerichtlinien Tarife

Insassen-Unfall			
Personen, die das Interesse und den betrieblichen Bedarf haben, in Österreich für die Fahrzeuginsassen zum Ausgleich finanzieller Nachteile aufgrund eines Unfalls mit einem Kfz vorzusorgen.	Fahrzeug-Insassenunfall <u>Risikobereiche:</u> z.B. Dauernde Invalidität, Unfalltod, Taggeld, Spitalgeld, Kosmetische Operationen, und Unfallkosten	Quattro-Insassenunfall	Annahmerichtlinien Tarife

6.2.5 Rechtsschutzversicherung

Zielmarkt (Kunden- bzw. Risikogruppe)	Produkt (Informationsblatt) Versicherbare Gefahren	Mögliche Vertriebsbündel der VLV	Ausgenommene Kunden- und Risikogruppen
Personen, die das Interesse und den betrieblichen Bedarf haben, einen in Österreich gelegenen Betrieb zur Wahrnehmung/ Durchsetzung seiner rechtlicher Interessen , insbesondere in den unter der Spalte "Produkt" angeführten Risikobereichen, gegen entstehende Rechtskosten (Rechtsanwaltshonorar, Gerichtspauschalen, Sachverständigenkosten) abzusichern.	Rechtsschutz <u>Risikobereiche:</u> Fahrzeug-Rechtsschutz Lenker-Rechtsschutz Schadenersatz- und Straf- Rechtsschutz (Betriebsbereich) Arbeitsgerichts-Rechtsschutz Sozialversicherungs-Rechtsschutz Beratungsrechtsschutz Rechtsschutz für Grundstückseigentum und Miete	Ländle Recht	Annahmerichtlinien Tarife

6.2.6 Lebensversicherung inkl. Negativ-Zielmärkte

Als **geographische Beschränkung** des Zielmarktes für sämtliche Lebensversicherungsprodukte gilt Österreich.

Grundsätzlich bestehen keine Einschränkungen der Zielmärkte in Hinblick auf soziodemographische Merkmale (z.B. Branche, Größe) von betrieblichen Kunden. Das Volumen der Versicherungsverträge (Versicherungssummen und Beiträge) muss jedoch ausdrücklich dem Wunsch und Bedarf sowie den finanziellen Möglichkeiten des Kunden gerecht werden.

Für sämtliche kapitalbildenden Lebensversicherungen (Tarife 21, 62, 63) sind die Zielmärkte in Bezug auf die Wünsche des Kunden zum Zeitraum der Kapitalbildung sowie der Risiko-/Ertragserwartung eingeschränkt. Klassische Lebensversicherungen sind auf Grund der Konstruktion bzw. der rechtlichen und steuerlichen Vorgaben als langfristige Sparprodukte mit einer vorsichtigen Veranlagungsstrategie (niedrige Volatilität/niedriges Risiko und entsprechend reduzierte Ertragserwartung) konzipiert. **Persone****n mit kurzfristigem Zeithorizont sowie hoher Ertragserwartung bzw. hoher Risikotoleranz eignen sich für diese Produkte nicht.**

In Bezug auf **psychographische Merkmale** (Marktauftritt, Unternehmenskultur) besteht keine Einschränkung der Zielmärkte, sofern **keine expliziten versicherungstechnischen oder rechtlichen Ausschlussgründe** (hierbei wird auf **Bedingungen, Annahmerichtlinien und Geldwäschebestimmungen** verwiesen) vorliegen. Für versicherte Personen deren Gesundheitszustand wesentlich negativ von einem durchschnittlichen Zustand abweicht, sind - aus versicherungs-technischen Gründen - Einzelfallprüfungen zur Zielmarktkonformität vorzunehmen.

In der Folge werden spezielle zusätzliche Zielmarkteinschränkungen für Produkte beschrieben.

A) Produkte, die zum Gültigkeitsdatum dieser Fassung für den Verkauf zugelassen sind.

Zielmarkt (Kunden- bzw. Risikogruppe)	Produkt (Informationsblatt für Versicherungsprodukt)	Mögliches VLV-Produkt	Negative Zielmärkte
Personen, die eine Vorsorge für die Einkommensabsicherung in der Pensionszeit treffen wollen. Personen, die ein Ansparziel anstreben. Personen, deren Einkommen eine entsprechende Ansparleistung zulässt. Personen, die eine langfristige Vermögensbildung wünschen. Personen, die die vorgenannten Ziele ohne größere Kapitalmarktrisiken erreichen wollen.	aufgeschobene Rentenversicherung gegen laufenden Beitrag oder Einmalbeitrag	LändlePension	Personen, deren Einkommenssituation eine entsprechende Vorsorgeleistung nicht zulässt. Personen, die kurzfristige Veranlagungsziele haben. Personen, die zu keinem Zeitpunkt gewillt sind, Veranlagungsverluste hinzunehmen.
Personen, die vorhandenes Kapital in ein regelmäßiges Einkommen umwandeln wollen.	sofort beginnende Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag	LändlePension	Personen die aufgrund der Altersgrenzen (Eintrittsalter von 0 - 75, Endalter bis 85) nicht im Tarif versichert werden können. Personen mit Bedürfnis nach Risikoabdeckung.
Personen, die die Vorteile der Steuerfreiheit gem. § 3 Abs. 1 Z 15 EStG ausschöpfen wollen.	Bezugsumwandlung	LändleZukunft	Personen, die in keinem Dienstverhältnis stehen.
Personen, die ein regelmäßiges Einkommen aus Erwerbstätigkeit haben und bei Entfall dieses Einkommens ihren Lebensstandard nicht aufrechterhalten können bzw. die Versorgungsverpflichtungen für andere Personen haben, denen sie im Falle des Entfalls des Einkommens nicht mehr nachkommen können oder durch eine Umschulung oder sonstige Weiterbildungsmaßnahme innerhalb von 3 Jahren wieder ins Berufsleben einsteigen wollen.	Berufsunfähigkeitsversicherung	LändleBeruf	Personen, die keiner Erwerbstätigkeit nachgehen und Personen, die Einkommen aus anderen Quellen in der Größe haben, dass ein Entfall des Erwerbseinkommens zu keiner Verschlechterung des Lebensstandards oder der Versorgungsverpflichtungen führt.

Personen, die ein regelmäßiges Einkommen aus Erwerbstätigkeit haben und bei Entfall dieses Einkommens Ihren Lebensstandard nicht aufrechterhalten können bzw. die Versorgungsverpflichtungen für andere Personen haben, denen sie im Falle des Entfalls des Einkommens nicht mehr nachkommen können.	Grundfähigkeitsversicherung	LändleBasis	Personen, die keiner Erwerbstätigkeit nachgehen und Personen, die Einkommen aus anderen Quellen in der Größe haben, dass ein Entfall des Erwerbseinkommens zu keiner Verschlechterung des Lebensstandards oder der Versorgungsverpflichtungen führt.
Personen, die das finanzielle Risiko Anderer im Falle des eigenen Ablebens absichern wollen oder die offene Forderungen bei Gläubigern absichern wollen.	Ablebensversicherung	LändleRisiko	Personen, die keinen Versorgungsbedarf oder keine offenen Forderungen haben.
Personen, die im Falle einer Pflegebedürftigkeit zusätzliche finanzielle Mittel verfügbar haben wollen um eine Pflege zu Hause zu gewährleisten.	Pflegerentenversicherung	LändlePflege	Personen die nicht davon ausgehen, jemals pflegebedürftig zu werden

B) Produkte, die zum Gültigkeitsdatum dieser Fassung nicht für den Verkauf zugelassen sind.

Zielmarkt (Kunden- bzw. Risikogruppe)	Produkt (Informationsblatt für Versicherungsprodukt)	Mögliches VLV-Produkt	Negative Zielmärkte
Personen, die ein Ansparziel unter Inkaufnahme erhöhter Kapitalmaktrisiken erreichen wollen. Personen, deren Einkommen eine entsprechende Ansparleistung zulässt. Personen, die über ein entsprechendes Wissen im Kapitalanlagebereich verfügen.	Fondsgebundene Lebensversicherung	2plus	Personen, die bei der Erreichung des Ansparziels keinen Kapitalverlust hinnehmen wollen. Personen, deren Einkommenssituation eine entsprechende Ansparleistung nicht zulässt. Personen, die über gar kein Wissen im Kapitalanlagebereich verfügen.
Personen, die das finanzielle Risiko Anderer im Falle des eigenen Ablebens absichern wollen oder die offene Forderungen bei Gläubigern absichern wollen. Personen, die gleichzeitig eine Ansparung vornehmen wollen und deren Einkommen eine entsprechende Ansparleistung zulässt.	Er- und Ablebensversicherung	Er- und Ablebensversicherung	Personen, die keinen Versorgungsbedarf oder keine offenen Forderungen haben. Personen, deren Einkommen keine entsprechende Ansparleistung zulässt.

7 VLV-VERSICHERUNGSPRODUKTE UND IHRE ZIELMÄRKTE

Vom Zielmarkt ausgenommene Kunden- und Risikogruppen: siehe Annahmerichtlinien und Tarifhandbücher.

7.1 Sachversicherungen

Produkt (Informationsblatt) Versicherte Gefahren	Zielmärkte des Produkts (Kunden- bzw. Risikogruppe)	Mögliche Vertriebsbündel der VLV
Feuerversicherung	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, in Österreich gelegene und für überwiegend private Zwecke genutzte Ein- und Zweifamilienwohnhäuser sowie sonstige unbewegliche und bewegliche Sachen abzusichern.	Ländle Heimvorteil
	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, in Österreich gelegene und für land- und forstwirtschaftliche Zwecke genutzte Grundstücke, Gebäude und sonstige unbewegliche und bewegliche Sachen abzusichern.	Ländle Agrar
	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, in Österreich gelegene und für betriebliche Zwecke genutzte Grundstücke, Gebäude und sonstige unbewegliche und bewegliche Sachen abzusichern.	Ländle Gewerbe
	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, in Österreich gelegene Wohnanlagen abzusichern.	Ländle Wohnanlagen
Feuerversicherung-Rohbau	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, ein in Österreich zu errichtendes und für private Zwecke genutztes Ein- oder Zweifamilienwohnhaus abzusichern.	Ländle Heimvorteil

Leitungswasserversicherung	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, in Österreich gelegene und für überwiegend private Zwecke genutzte Ein- und Zweifamilienwohnhäuser sowie sonstige unbewegliche und bewegliche Sachen abzusichern.	Ländle Heimvorteil
	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, in Österreich gelegene und für land- und forstwirtschaftliche Zwecke genutzte Grundstücke, Gebäude und sonstige unbewegliche und bewegliche Sachen abzusichern.	Ländle Agrar
	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, in Österreich gelegene und für betriebliche Zwecke genutzte Grundstücke, Gebäude und sonstige unbewegliche und bewegliche Sachen abzusichern.	Ländle Gewerbe
	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, in Österreich gelegene Wohnanlagen abzusichern.	Ländle Wohnanlagen
Leitungswasserversicherung-Rohbau	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, ein in Österreich zu errichtendes und für private Zwecke genutztes Ein- oder Zweifamilienwohnhaus abzusichern.	Ländle Heimvorteil
Sturmversicherung	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, in Österreich gelegene und für überwiegend private Zwecke genutzte Ein- und Zweifamilienwohnhäuser sowie sonstige unbewegliche und bewegliche Sachen abzusichern.	Ländle Heimvorteil
	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, in Österreich gelegene und für land- und forstwirtschaftliche Zwecke genutzte Grundstücke, Gebäude und sonstige unbewegliche und bewegliche Sachen abzusichern.	Ländle Agrar
	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, in Österreich gelegene und für betriebliche Zwecke genutzte Grundstücke, Gebäude und sonstige unbewegliche und bewegliche Sachen abzusichern.	Ländle Gewerbe
	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, in Österreich gelegene Wohnanlagen abzusichern.	Ländle Wohnanlagen
Sturmversicherung-Rohbau	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, ein in Österreich zu errichtendes und für private Zwecke genutztes Ein- oder Zweifamilienwohnhaus abzusichern.	Ländle Heimvorteil

Glasversicherung	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, in Österreich gelegene und für überwiegend private Zwecke genutzte Ein- und Zweifamilienwohnhäuser sowie sonstige unbewegliche und bewegliche Sachen abzusichern.	Ländle Heimvorteil
	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, in Österreich gelegene und für land- und forstwirtschaftliche Zwecke genutzte Grundstücke, Gebäude und sonstige unbewegliche und bewegliche Sachen abzusichern.	Ländle Agrar
	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, in Österreich gelegene und für betriebliche Zwecke genutzte Grundstücke, Gebäude und sonstige unbewegliche und bewegliche Sachen abzusichern.	Ländle Agrar Ländle Gewerbe
	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, in Österreich gelegene Wohnanlagen abzusichern.	Ländle Wohnanlagen
Haushaltsversicherung	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, - den Inhalt einer in Österreich gelegenen und überwiegend privat genutzten Wohnung und sonstige privat genutzte bewegliche Sachen, - sowie das finanzielle Risiko von Schadenersatzverpflichtungen aus dem Privatbereich abzusichern.	Ländle Heimvorteil Wohnen
Wohnungsversicherung-Jugend	Personen mit Wohnsitz/ gewöhnlichen Aufenthalt in Österreich zwischen 15 und 25 Jahren , welche insbesondere - eine Ausbildung absolvieren (Lehre, Studium), - einen Zweitwohnsitz oder eigenen Hauptwohnsitz haben (Studentenwohnung), - oder über ein eigenes regelmäßiges Einkommen verfügen und ein erstes Versicherungsinteresse (Einsteigerprodukt) haben.	Gener@tion

Einbruchsdiebstahlversicherung	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, in Österreich gelegene und für überwiegend private Zwecke genutzte Ein- und Zweifamilienwohnhäuser sowie sonstige unbewegliche und bewegliche Sachen abzusichern.	Ländle Heimvorteil
	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, in Österreich gelegene und für land- und forstwirtschaftliche Zwecke genutzte Grundstücke, Gebäude und sonstige unbewegliche und bewegliche Sachen abzusichern.	Ländle Agrar
	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, in Österreich gelegene und für betriebliche Zwecke genutzte Grundstücke, Gebäude und sonstige unbewegliche und bewegliche Sachen abzusichern.	Ländle Gewerbe
	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, in Österreich gelegene Wohnanlagen abzusichern.	Ländle Wohnanlagen
Kühlgutversicherung	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, finanziell für den Fall eines durch einen Sachschaden bedingten Verlusts/ Verderbens von Kühlgut in Österreich vorzusorgen.	Ländle Gewerbe
Elektronikversicherung	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, ihre elektronischen Anlagen bzw. Geräte in Österreich zu versichern	Ländle Agrar, Ländle Gewerbe
Maschinenbruchversicherung	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, ihre Maschinen in Österreich zu versichern.	Ländle Gewerbe
Bauwesenversicherung	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, ein in Österreich neu zu errichtendes und für private Zwecke genutztes Ein- oder Zweifamilienwohnhaus während der Bauphase als Bauherr abzusichern.	Ländle Heimvorteil Gebäude
Notfallhilfe	Personen mit Wohnsitz/ gewöhnlichen Aufenthalt in Österreich, die das Interesse und den persönlichen Bedarf haben, sich gegen Notfälle im Eigenheim abzusichern.	Assistance

7.2 Vermögensversicherungen

7.2.1 Allgemeine Haftpflichtversicherung

Produkt (Informationsblatt) Versicherte Gefahren	Zielmärkte des Produkts (Kunden- bzw. Risikogruppe)	Mögliche Vertriebsbündel der VLV
Haftpflichtversicherung	Personen mit Wohnsitz/ gewöhnlichem Aufenthalt in Österreich, die das Interesse und den Bedarf haben, die finanziellen Risiken, die sich aus Schadenersatzverpflichtungen einer Privatperson ergeben können, abzusichern.	Ländle Heimvorteil Wohnen
	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, die finanziellen Risiken von Schadenersatzverpflichtungen, die sich aus den betrieblichen Tätigkeiten im Rahmen einer in Österreich gelegenen Land- und Forstwirtschaft ergeben können, abzusichern.	Ländle Agrar
	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, die finanziellen Risiken von Schadenersatzverpflichtungen, die sich aus den betrieblichen Tätigkeiten eines in Österreich gelegenen Unternehmens ergeben können, abzusichern	Ländle Gewerbe
	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, das finanzielle Risiko von Schadenersatzverpflichtungen, die sich aus dem Besitz einer in Österreich gelegenen Wohnanlage ergeben können, abzusichern.	Ländle Wohnanlage
Haus- und Grundbesitzhaftpflicht	Personen mit Wohnsitz/ gewöhnlichen Aufenthalt in Österreich, die das Interesse und den Bedarf haben, die finanziellen Risiken von Schadenersatzverpflichtungen, die sich aus dem Haus- und Grundbesitz ergeben können, abzusichern.	Ländle Heimvorteil Gebäude Ländle Wohnanlagen Ländle Agrar Ländle Gewerbe
Bauherrenhaftpflicht	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, die finanziellen Risiken von Schadenersatzverpflichtungen, die sich aus der Errichtung eines Ein- oder Zweifamilienwohnhauses in Österreich ergeben können, abzusichern.	Ländle Heimvorteil Gebäude

Privathaftpflichtversicherung Jugend	Personen mit Wohnsitz/ gewöhnlichen Aufenthalt in Österreich zwischen 15 und 25 Jahren, welche insbesondere - eine Ausbildung absolvieren (Lehre, Studium), - einen Zweitwohnsitz oder eigenen Hauptwohnsitz haben (Studentenwohnung), - oder über ein eigenes regelmäßiges Einkommen verfügen und ein erstes Versicherungsinteresse (Einsteigerprodukt) haben.	Gener@tion
---	--	--------------------------

7.2.2 Betriebsunterbrechungsversicherungen

Produkt (Informationsblatt) Versicherte Gefahren	Zielmärkte des Produkts (Kunden- bzw. Risikogruppe)	Mögliche Vertriebsbündel der VLV
Feuer-Betriebsunterbrechungsversicherung	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, finanziell für den Fall einer durch einen Feuersachschaden bedingten Betriebsunterbrechung in einem österreichischen Betrieb vorzusorgen.	Ländle Gewerbe Ländle Agrar
Total-Betriebsunterbrechungsversicherung	Personen, die das Interesse und den Bedarf haben, neben der Feuer-Betriebsunterbrechungsversicherung finanziell für den Fall einer durch einen Sachschaden (Sturm, Leistungswasser, Einbruchdiebstahl) bedingten Betriebsunterbrechung in einem österreichischen Betrieb vorzusorgen.	Ländle Gewerbe

7.2.3 Rechtsschutzversicherungen

Produkt (Informationsblatt) Versicherte Gefahren	Zielmärkte des Produkts (Kunden- bzw. Risikogruppe)	Mögliche Vertriebsbündel der VLV
Rechtsschutzversicherung	Personen mit Wohnsitz/ gewöhnlichem Aufenthalt in Österreich, die das Interesse und den persönlichen Bedarf haben, sich bei der Wahrnehmung/ Durchsetzung ihrer rechtlichen Interessen gegen entstehende Rechtskosten (Rechtsanwaltshonorar, Gerichtspauschalen, Sachverständigenkosten) abzusichern.	Ländle Recht
	Personen, die das Interesse und den betrieblichen Bedarf haben, einen in Österreich gelegenen Betrieb zur Wahrnehmung/ Durchsetzung seiner rechtlichen Interessen gegen entstehende Rechtskosten (Rechtsanwaltshonorar, Gerichtspauschalen, Sachverständigenkosten) abzusichern.	Ländle Recht
Rechtsschutzversicherung Jugend	Personen mit Wohnsitz/ gewöhnlichen Aufenthalt in Österreich zwischen 15 und 25 Jahren , welche insbesondere - eine Ausbildung absolvieren (Lehre, Studium), - einen Zweitwohnsitz oder eigenen Hauptwohnsitz haben (Studentenwohnung), - oder über ein eigenes regelmäßiges Einkommen verfügen und ein erstes Versicherungsinteresse (Einsteigerprodukt) haben.	Gener@tion

7.2.4 Kfz-Versicherungen

Produkt (Informationsblatt) Versicherte Gefahren	Zielmärkte des Produkts (Kunden- bzw. Risikogruppe)	Mögliche Vertriebsbündel der VLV
Kfz-Haftpflichtversicherung	Personen, die aufgrund eines in Österreich zugelassenen und für private Zwecke verwendeten - Pkw, - Kombi, - Klein-Lkw bis 3 t Nutzlast, - Kraftrad, - Anhänger oder - sonstigen Fahrzeuges den Bedarf haben, das finanzielle Risiko, das sich aus Schadenersatzverpflichtungen bei der Innehabung und Verwendung des Fahrzeuges ergeben kann, abzusichern.	Quattro-Haftpflicht
	Personen, die aufgrund eines in Österreich zugelassenen und für betriebliche Zwecke verwendeten - Pkw oder Kombi, - Motorrad - Zugmaschine - Mähdrescher - Transport- und Motorkarren - Lkw - Omnibus - Anhänger - sonstigen Fahrzeuges den Bedarf haben, das finanzielle Risiko, das sich aus Schadenersatzverpflichtungen bei der Innehabung und Verwendung des Fahrzeuges ergeben kann, abzusichern.	Quattro-Haftpflicht

Kfz-Kaskoversicherung	Personen, die das Interesse und den privaten Bedarf haben, ihr in Österreich zugelassenes Kfz gegen Sachschäden zu versichern.	Quattro-Kasko
	Personen, die das Interesse und den betrieblichen Bedarf haben, ihr in Österreich zugelassenes Kfz gegen Sachschäden zu versichern.	Quattro-Kasko
Fahrzeuginsassen-Unfallversicherung	Personen, die das Interesse und den privaten Bedarf haben, in Österreich für die Fahrzeuginsassen zum Ausgleich finanzieller Nachteile aufgrund eines Unfalls mit einem Kfz vorzusorgen.	Quattro-Insassenunfall
	Personen, die das Interesse und den betrieblichen Bedarf haben, in Österreich für die Fahrzeuginsassen zum Ausgleich finanzieller Nachteile aufgrund eines Unfalls mit einem Kfz vorzusorgen.	Quattro-Insassenunfall
Notfallhilfe	Personen mit Wohnsitz/ gewöhnlichen Aufenthalt in Österreich, die das Interesse und den persönlichen Bedarf haben, sich gegen Notfälle , die sich bei der Verwendung eines Kfz ereignen können, abzusichern.	Assistance

7.3 Personenversicherungen

7.3.1 Unfallversicherungen

Produkt (Informationsblatt) Versicherte Gefahren	Zielmärkte des Produkts (Kunden- bzw. Risikogruppe)	Mögliche Vertriebsbündel der VLV
Unfallversicherung	Personen mit Wohnsitz/ gewöhnlichen Aufenthalt in Österreich, die einen privaten Versicherungsbedarf haben, für sich oder andere Einzelpersonen bis zum vollendeten 85. Lebensjahr , für finanzielle Entschädigung nach einem Unfall (Berufs- und Freizeitunfälle) zu sorgen. Eine Neuversicherung ist bis zum vollendeten 70. Lebensjahres möglich.	Ländle Unfall
Unfallversicherung- Jugend	Personen mit Wohnsitz/ gewöhnlichen Aufenthalt in Österreich zwischen 15 und 25 Jahren , welche insbesondere - eine Ausbildung absolvieren (Lehre, Studium), - einen Zweitwohnsitz oder eigenen Hauptwohnsitz haben (Studentenwohnung), - oder über ein eigenes regelmäßiges Einkommen verfügen und ein erstes Versicherungsinteresse (Einsteigerprodukt) haben.	Gener@tion
Notfallhilfe	Personen mit Wohnsitz/ gewöhnlichen Aufenthalt in Österreich, die das Interesse und den persönlichen Bedarf haben, sich gegen Unfall-Notfälle abzusichern.	Assistance

7.3.2 Lebensversicherungen

Da in der Lebensversicherung für jedes Produkt genau ein Zielmarkt existiert, verweisen wir auf die Abschnitte [6.1.8](#) sowie [6.2.6](#).

Herausgeber

Vorarlberger Landes-Versicherung V.a.G.
Bahnhofstrasse 35
6900 Bregenz
Telefon: 05574 412 - 0
vlv@vlv.at
www.vlv.at

Verfasser

Prok. Mag.Dr. Michael Büchel (Rechtsdienst / Compliance)
Prok. Thomas Fritz (Abteilungsleiter Schaden/Unfall)
Prok. Markus Stefani (Abteilungsleiter Leben)

Ablage

Das Originaldokument ist in der Vorarlberger Landes-Versicherung V.a.G. (VLV), Bahnhofstraße 31, 2. Stock, Raum Nr. 209 im feuerfesten Tresor abgelegt.