



# Zielmarkt-Verzeichnis bAV Presse-Versorgung

Die (federführende) Vertragsgesellschaft des Versorgungswerks der Presse, die Allianz Lebensversicherungs-AG, informiert im Folgenden für jedes bAV-Versicherungsprodukt der Presse-Versorgung\* über Kriterien zur Umschreibung von Ziel- bzw. Kundengruppen zum Zweck der Identifikation der für diese jeweils passenden bAV-Versicherungsprodukte.

\*Das Konsortium der Presse-Versorgung besteht aus den Versicherungsgesellschaften Allianz Lebensversicherungs-AG (Konsortialführer), AXA Lebensversicherung AG, HDI Lebensversicherung AG und R+V Lebensversicherung AG

**Vertraulich-  
Vermittlerinformation**

# Vorbemerkungen zum Zielmarkt



## Hintergründe

Als Produktgeber sind wir nach den neuen Regelungen der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) verpflichtet, für jedes Versicherungsprodukt einen Zielmarkt festzulegen, der anhand der Kriterien

- Wünsche und Bedürfnisse,
- Kenntnisse und Erfahrungen,
- Finanzielle Verhältnisse/ Verlustrisiko,
- Anlageziele und einer
- Negativabgrenzung

Zielgruppen bzw. Kundengruppen umschreibt, für die das Versicherungsprodukt passend ist. Eine Zielmarktdefinition ist dabei immer auf einer abstrakten Ebene formuliert. Auf den so definierten Zielmarkt soll die Vertriebsstrategie des Produkts ausgerichtet und auch der Verkauf überwacht werden.

Der Vermittler muss im konkreten Beratungsgespräch die individuelle Situation des Kunden mit der Zielmarktdefinition abgleichen. Grundsätzlich sollen Verkäufe im definierten Zielmarkt erfolgen. Ein Verkauf außerhalb des Zielmarktes ist in begründeten Ausnahmefällen möglich, solange das Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden entspricht.

## Umsetzung bei Allianz Leben – als (federführender) Vertragsgesellschaft

Um möglichst einfach zu erfassen, ob Verkäufe innerhalb oder außerhalb des Zielmarkts erfolgen, fragen wir die Zielmarktpassung auch direkt in den Breitenangebotsmedien ab. Bitte beantworten Sie die Frage zur Zielmarktpassung mit Blick auf den Versicherungsnehmer.

Mit dem folgenden Verzeichnis stellen wir Ihnen die Zielmarktdefinition bAV für die einzelnen Vorsorgekonzepte und Zusatzversicherungen der Presse-Versorgung zur Verfügung. Bitte beachten Sie dabei, dass einzelne Kombinationsmöglichkeiten von Haupt- und Zusatzbausteinen innerhalb der einzelnen Vorsorgekonzepte nicht dargestellt werden. Informationen dazu finden Sie z.B. im Handbuch Leben.

# Vorbemerkungen zum Zielmarkt



## Nachhaltigkeit bei der Allianz – als (federführender) Vertragsgesellschaft: Ökologisch, sozial, gemeinschaftlich

Im Allianz Konzern gestalten wir den Wandel gemeinsam für das, was vor uns liegt, indem wir an Lösungen für eine nachhaltige Zukunft arbeiten. Mit über 100 Millionen Kunden sind wir einer der größten Finanzdienstleister der Welt. Unser Unternehmenszweck „We secure your future“ drückt aus, warum wir existieren. Er unterstreicht den Einfluss, den der Allianz-Konzern auf die Gesellschaft hat, indem er Unsicherheiten aus dem Weg räumt sowie Veränderungen in die richtige Richtung vorantreibt.

Der Allianz Konzern hat in seiner Strategie als Organisation und Investor Aspekte zu Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelangen, Achtung der Menschenrechte und Bekämpfung von Korruption und Bestechung einbezogen. Vor diesem Hintergrund sind alle Produkte von Allianz Leben auch für Kunden mit Nachhaltigkeitszielen geeignet.

Falls Sie **mehr Informationen zum Thema Nachhaltigkeit** wünschen, freuen wir uns über einen Besuch auf unseren Websites:

[Allgemeine Informationen zur Nachhaltigkeit bei der Allianz](#)

[Konzern-Geschäftsbericht und darin enthaltene Nichtfinanzielle Erklärung](#)

[Nachhaltigkeit bei der Kapitalanlage](#)

[Jahresbericht betrieblicher Umweltschutz](#)

Ausgewählte Beispiele von Nachhaltigkeitsfaktoren und Maßnahmen im Überblick:

### **Wir berücksichtigen Nachhaltigkeitsaspekte in der Kapitalanlage**

Wir berücksichtigen Aspekte zu Umwelt, Sozialem und Unternehmensführung auch bei der Kapitalanlage von Versicherungsbeiträgen.

Für die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitspräferenzen bei Versicherungsanlageprodukten von Allianz Leben nutzen Sie bitte die Geeignetheitsprüfung der Allianz Beratungssoftware.

### **Wir reduzieren unseren CO<sub>2</sub>-Fußabdruck –neben kontinuierlichen Umweltschutzinitiativen-, durch folgende Maßnahmen u.a.:**

- Unsere Reiserichtlinie legt die Grundsätze zur Vermeidung von Reisen sowie die Auswahl umweltfreundlicher Verkehrsmittel fest
- Durch mehr digitale Kundenkommunikation, wie bspw. über [Meine Allianz](#) reduzieren wir den Papierbedarf stetig

### **Wir fördern Diversität und Inklusion u.a.:**

- mit unternehmensinternen Diversity-Richtlinien, Schulungs- und Mentoring Angeboten
- mit verschiedenen Netzwerken, in denen sich Mitarbeitende für Gleichberechtigung engagieren und die inklusive Unternehmenskultur mitgestalten können

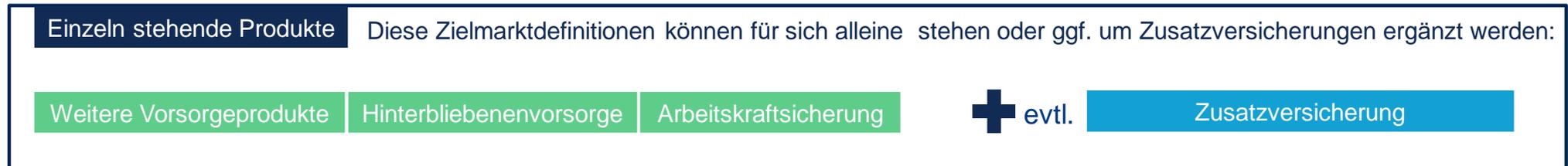
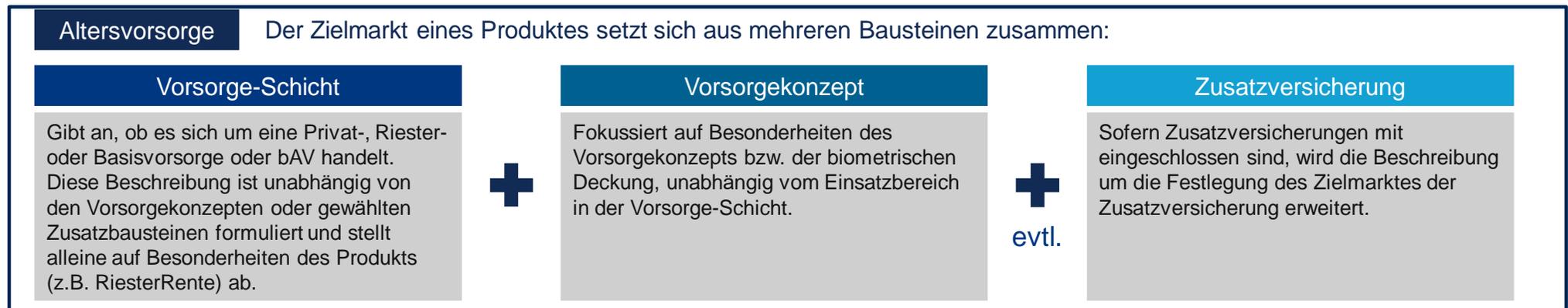
### **Wir ergreifen ökologische Maßnahmen und unterstützen soziales Engagement u.a.:**

- mit Maßnahmen an den Standorten, wie z.B. der Begrünung von Dachflächen sowie der Einrichtung von Blühwiesen und Kräutergärten
- mit Initiativen für ehrenamtliches Engagement, wie z.B. [startsocial e.V.](#), [Sei dabei](#) sowie [Stiftung und Vereine für Kinder und Jugendliche](#)

# Aufbau und Nutzung des Leitfadens



Die Zielmarktkriterien sind grundsätzlich für alle Produkte gleich festgelegt. Es werden aber nur zu denjenigen Beschreibungen vorgenommen, die für das jeweilige Produkt relevant sind.



# Übersicht / Inhalte



**01** Vorsorge-Schicht

**02** Vorsorgekonzepte

**03** bAV Zusatzversicherungen

**04** Weitere Vorsorgeprodukte

**05** Selbstständige Produkte zur  
Arbeitskraftsicherung und  
Hinterbliebenenvorsorge

# Vorsorge-Schicht

01

# Vorsorge-Schicht



Zielmarkt - IDD	bAV	Abgrenzungs-Bsp. PrivatRente
Wünsche/ Bedürfnisse	Der Kunde wünscht im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung Aufbau von Vorsorgekapital zur Altersvorsorge und ggf. Absicherung weiterer biometrischer Risiken für seine Arbeitnehmer bzw. zur Rückdeckung von Versorgungen. Die Flexibilität des Produkts steht im Vordergrund.	<i>Der Kunde wünscht Aufbau von Vorsorgekapital zur Altersvorsorge und ggf. Absicherung weiterer biometrischer Risiken. Die Flexibilität des Produkts steht im Vordergrund.</i>
Kenntnisse/ Erfahrungen		
Finanzielle Verhältnisse/ Verlustrisiko	Der Kunde kann aus heutiger Sicht die Beiträge über die Beitragszahlungsdauer bzw. den Einmalbeitrag erbringen.	<i>Der Kunde kann aus heutiger Sicht die Beiträge über die Beitragszahlungsdauer erbringen.</i>
Anlageziele	Wahlmöglichkeit zum Rentenbeginn zwischen Kapital und (temporärer) Rente.	<i>Wahlmöglichkeit zum Rentenbeginn zwischen Kapital und (temporärer) Rente.</i>
Negativ- abgrenzung		

# Vorsorgekonzepte

02

# Vorsorgekonzepte (1/2)



Zielmarkt - IDD	Klassik	Perspektive
Wünsche/ Bedürfnisse	<p>Der Kunde wünscht hohe Planungssicherheit durch bereits bei Vertragsabschluss mittels Rechnungszins festgelegter Leistungen. Dem Kunden sind konventionelle Garantien wichtiger als höhere Renditechancen. Zusätzlich zu den Garantieleistungen wird der Kunde an den Überschüssen und Bewertungsreserven beteiligt (Überschussbeteiligung). Die Interessen des Kunden, der Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange, die Achtung der Menschenrechte und die Bekämpfung von Korruption und Bestechung berücksichtigt sehen möchte, werden auch beachtet.</p>	<p>Der Kunde wünscht die Stabilität und Sicherheit des Sicherungsvermögens und einen möglichst schwankungsarmen Wertzuwachs. Dafür akzeptiert er auch eingeschränkte Renditechancen. Der Kunde wird an den Überschüssen und Bewertungsreserven beteiligt. Die Interessen des Kunden, der Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange, die Achtung der Menschenrechte und die Bekämpfung von Korruption und Bestechung berücksichtigt sehen möchte, werden auch beachtet.</p>
Kenntnisse/ Erfahrungen	<p>Der Kunde benötigt keine besonderen Erfahrungen oder Vorkenntnisse mit Finanzprodukten oder vergleichbaren Produkten. Die Kapitalanlage wird vollständig durch die Allianz gemanagt.</p>	<p>Der Kunde benötigt keine besonderen Erfahrungen oder Vorkenntnisse mit Finanzprodukten oder vergleichbaren Produkten. Die Kapitalanlage wird vollständig durch die Allianz gemanagt.</p>
Finanzielle Verhältnisse/ Verlustrisiko	<p>Gewisse Schwankungen bei der Überschussbeteiligung kann der Kunde akzeptieren.</p>	<p>Gewisse Schwankungen bei der Überschussbeteiligung kann der Kunde akzeptieren.  Zum Rentenbeginn besteht bei laufenden Beiträgen ein minimales Verlustrisiko, bei Einmalbeiträgen besteht kein Verlustrisiko. Das Garantiekapital zur Bildung der Rente zum Rentenbeginn wird in der / den jeweiligen Versicherungsbescheinigung(en) genannt.</p>
Anlageziele	<p>In der Regel längerfristiger Aufbau von Vorsorgekapital. Bei Bedarf - z.B. um eine Überlegungs-Phase zu überbrücken oder um kurz vor Rentenbeginn eine Vorsorge zu tätigen ist auch ein kurzfristiger Aufbau von Vorsorgekapital möglich.  Dabei stehen die Sicherheiten des Produktes im Vordergrund</p>	<p>In der Regel längerfristiger Aufbau von Vorsorgekapital. Bei Bedarf - z.B. um eine Überlegungs-Phase zu überbrücken oder um kurz vor Rentenbeginn eine Vorsorge zu tätigen ist auch ein kurzfristiger Aufbau von Vorsorgekapital möglich.  Dabei stehen die Sicherheiten des Produktes im Vordergrund</p>
Negativ- abgrenzung	<p>Der Vertragsabschluss kann innerhalb der tariflichen Regelungen erfolgen.</p>	<p>Der Vertragsabschluss kann innerhalb der tariflichen Regelungen erfolgen.</p>

# Vorsorgekonzepte (2/2)



Zielmarkt - IDD	InvestFlex mit Garantie
Wünsche/ Bedürfnisse	<p>Der Kunde wünscht Renditechancen aus Investmentfonds, an deren Wertentwicklung er unmittelbar partizipiert und die er selbst auswählt und wechseln kann. Mit der Variante InvestFlex Green setzt der Kunde bei Abschluss auf eine Auswahl an Fonds mit Nachhaltigkeitsmerkmalen. Zusätzlich wünscht der Kunde die Sicherheiten des stabilisierenden Sicherungsvermögens. Die Höhe der Sicherheiten sind abhängig vom vereinbarten Garantieniveau.</p> <p>Die Interessen des Kunden, der Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange, die Achtung der Menschenrechte und die Bekämpfung von Korruption und Bestechung berücksichtigt sehen möchte, werden auch beachtet.</p>
Kenntnisse/ Erfahrungen	<p>Der Kunde benötigt keine besonderen Erfahrungen oder Vorkenntnisse mit Finanzprodukten oder vergleichbaren Produkten. Der Kunde kann und will während der Aufschubdauer bei der Auswahl der Investmentfonds mitwirken und ggf. Änderungen durchführen.</p>
Finanzielle Verhältnisse/ Verlustrisiko	<p>Gewisse Schwankungen bei der Überschussbeteiligung und bei der Wertentwicklung der Investmentfonds kann der Kunde akzeptieren.</p> <p>Der Kunde kann ein Verlustrisiko zum Rentenbeginn tragen. Die Höhe ist abhängig vom vereinbarten Garantieniveau. Das Garantiekapital zur Bildung der Rente zum Rentenbeginn wird in der / den jeweiligen Versicherungsbescheinigung(en) genannt.</p>
Anlageziele	<p>In der Regel ein längerfristiger Aufbau von Vorsorgekapital. Bei Einmalbeiträgen ist bei Bedarf - z.B. um eine Überlegungs-Phase zu überbrücken oder um kurz vor Rentenbeginn eine Vorsorge zu tätigen - auch ein mittelfristiger Aufbau von Vorsorgekapital möglich. Dabei ist das Produkt grundsätzlich für Kunden mit dem Wunsch geeignet, mit hinreichender Wahrscheinlichkeit eine positive Rendite nach Kosten von mindestens 2 % zu erreichen (2 % entsprechen aktuell dem mittelfristigen Inflationsziel der EZB). Ob diese Rendite erreicht werden kann oder ein niedrigeres Renditeziel akzeptiert wird, ist auch von der Wahl der Fonds abhängig. Dem Kunden stehen verschiedene Garantieniveaus zur Auswahl. Je niedriger das gewählte Garantieniveau, desto größer ist die Möglichkeit besonders hoher Renditechancen. Mit abnehmenden Garantieniveaus akzeptieren Kunden jedoch auch zunehmende Schwankungs- und Verlustrisiken.</p>
Negativ- abgrenzung	<p>Der Vertragsabschluss kann innerhalb der tariflichen Regelungen erfolgen.</p>

# bAV Zusatzversicherungen

# 03

# Zusatzversicherungen



Zielmarkt - IDD	Kapital bei Tod / C-Baustein	Kapital bei Unfalltod / UZ-Baustein	Berufsunfähigkeits- zusatzversicherung / BUZ / (B)R	Hinterbliebenenrente
Wünsche/ Bedürfnisse	Der Kunde wünscht eine Hinterbliebenenabsicherung für den Todesfall in Form eines Kapitals. Die Interessen des Kunden, der Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange, die Achtung der Menschenrechte und die Bekämpfung von Korruption und Bestechung berücksichtigt sehen möchte, werden auch beachtet.	Der Kunde wünscht zusätzlich eine Hinterbliebenenabsicherung für den Todesfall infolge eines Unfalls in Form eines Kapitals. Die Interessen des Kunden, der Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange, die Achtung der Menschenrechte und die Bekämpfung von Korruption und Bestechung berücksichtigt sehen möchte, werden auch beachtet.	Der Kunde wünscht eine garantierte Berufsunfähigkeitsrente sowie eine Befreiung von der Beitragszahlungspflicht für die Versicherung, wenn der zuletzt ausgeübte Beruf nicht mehr ausgeübt werden kann. Die Interessen des Kunden, der Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange, die Achtung der Menschenrechte und die Bekämpfung von Korruption und Bestechung berücksichtigt sehen möchte, werden auch beachtet.	Der Kunde wünscht eine Hinterbliebenenabsicherung für den Todesfall in Form einer Rentenzahlung. Die Interessen des Kunden, der Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange, die Achtung der Menschenrechte und die Bekämpfung von Korruption und Bestechung berücksichtigt sehen möchte, werden auch beachtet.
Kenntnisse/ Erfahrungen				
Finanzielle Verhältnisse/ Verlustrisiko				
Anlageziele				
Negativ- abgrenzung	Der Vertragsabschluss kann innerhalb der tariflichen Regelungen erfolgen.	Der Vertragsabschluss kann innerhalb der tariflichen Regelungen erfolgen.	Der Vertragsabschluss kann innerhalb der tariflichen Regelungen erfolgen.	Der Vertragsabschluss kann innerhalb der tariflichen Regelungen erfolgen.

# Weitere Vorsorgeprodukte

# 04

# Weitere Vorsorgekonzepte – bAV (SofortRente)



Zielmarkt - IDD	bAV (SofortRente)
Wünsche/ Bedürfnisse	<p>Der Kunde wünscht im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung eine lebenslange oder (temporäre) sofort beginnende Rentenzahlung für seine Arbeitnehmer bzw. zur Rückdeckung von Versorgungsleistungen. Es kann auf Wunsch eine Todesfallleistung vereinbart werden. Der Kunde wünscht garantierte Rentenleistungen. Zusätzlich zu den Garantieleistungen wird der Kunde an den Überschüssen und Bewertungsreserven beteiligt (Überschussbeteiligung). Die Interessen des Kunden, der Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange, die Achtung der Menschenrechte und die Bekämpfung von Korruption und Bestechung berücksichtigt sehen möchte, werden auch beachtet.</p>
Kenntnisse/ Erfahrungen	<p>Der Kunde benötigt keine besonderen Erfahrungen oder Vorkenntnisse mit Finanzprodukten oder vergleichbaren Produkten. Die Kapitalanlage wird vollständig durch die Allianz gemanagt.</p>
Finanzielle Verhältnisse/ Verlustrisiko	<p>Der Kunde kann den Einmalbeitrag aufbringen. Die Garantierente ist garantiert. Gewisse Schwankungen bei der Überschussbeteiligung kann der Kunde akzeptieren.</p>
Anlageziele	<p>Finanzierung einer lebenslangen (oder temporären) Rentenzahlung</p>
Negativ- abgrenzung	<p>Der Vertragsabschluss kann innerhalb der tariflichen Regelungen erfolgen.</p>

# Selbstständige Produkte zur Arbeitskraftsicherung und Hinterbliebenenvorsorge

# 05

# Arbeitskraftsicherung, Hinterbliebenenvorsorge (Selbstständige Produkte)



Zielmarkt - IDD	Berufsunfähigkeitsversicherung (SBV / EBV)	BerufsunfähigkeitsPolice Invest	RisikoLebensversicherung
Wünsche/ Bedürfnisse	Der Kunde wünscht im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung für den Fall des Eintritts der Berufsunfähigkeit den Erhalt einer garantierten Berufsunfähigkeitsrente sowie für die Versicherung eine Befreiung von der Beitragszahlungspflicht für seine Arbeitnehmer bzw. zur Rückdeckung von Versorgungsleistungen. Die Interessen des Kunden, der Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange, die Achtung der Menschenrechte und die Bekämpfung von Korruption und Bestechung berücksichtigt sehen möchte, werden auch beachtet.	Der Kunde wünscht im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung für den Fall der Berufsunfähigkeit eine garantierte Berufsunfähigkeitsrente sowie eine Befreiung von der Beitragszahlungspflicht für die Versicherung zur Rückdeckung von Versorgungsleistungen. Der Kunde wünscht, die Überschussbeteiligung für Fondslösungen zu verwenden, an deren Wertentwicklung er unmittelbar partizipiert. Der Kunde kann und will während der Aufschubdauer bei den gewählten Investmentfonds mitwirken und Änderungen durchführen. Zum Ende der Versicherungsdauer erhält der Kunde daraus eine Kapitalzahlung. Die Interessen des Kunden, der Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange, die Achtung der Menschenrechte und die Bekämpfung von Korruption und Bestechung berücksichtigt sehen möchte, werden auch beachtet.	Der Kunde wünscht im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung für den Todesfall eine Hinterbliebenenabsicherung in Form einer einmaligen Kapitalzahlung für seine Arbeitnehmer bzw. zur Rückdeckung von Versorgungsleistungen. Die Interessen des Kunden, der Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange, die Achtung der Menschenrechte und die Bekämpfung von Korruption und Bestechung berücksichtigt sehen möchte, werden auch beachtet.
Kenntnisse/ Erfahrungen		Der Kunde benötigt keine besonderen Erfahrungen oder Vorkenntnisse mit Finanzprodukten oder vergleichbaren Produkten. Der Kunde kann und will während der Aufschubdauer bei der gewählten Fondslösung mitwirken und Änderungen durchführen.	
Finanzielle Verhältnisse/ Verlustrisiko	Der Kunde kann aus heutiger Sicht die Beiträge über die Beitragszahlungsdauer erbringen.	Schwankungen bei der Überschussbeteiligung und der Wertentwicklung der gewählten Investmentfonds kann der Kunde akzeptieren.  Der Kunde kann aus heutiger Sicht die Beiträge über die Beitragszahlungsdauer erbringen.	Der Kunde kann aus heutiger Sicht die Beiträge über die Beitragszahlungsdauer erbringen.
Anlageziele			
Negativ- abgrenzung	Der Vertragsabschluss kann innerhalb der tariflichen Regelungen erfolgen.	Der Vertragsabschluss kann innerhalb der tariflichen Regelungen erfolgen.	Der Vertragsabschluss kann innerhalb der tariflichen Regelungen erfolgen.