

Produktsteckbrief Vertrieb:

Berufsunfähigkeitsversicherung 2025

(Stand: 29.11.2024)

Sachdienliche Information für Versicherungsvertreiber
gemäß „POG-Verordnung“

(Produktsteckbrief Vertrieb Version 4.0 vom 15.07.2022)

Produktsteckbrief Vertrieb
Berufsunfähigkeitsversicherung 2025

Produkt	Tarifbezeichnung: • Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung BU(F) • Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung mit Leistungen bereits bei Arbeitsunfähigkeit BU(F) AU • Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung mit reduziertem Anfangsbeitrag BUJ • Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung mit reduziertem Anfangsbeitrag und Leistungen bereits bei Arbeitsunfähigkeit BUJ AU Verkaufsbezeichnung: • DEVK-Berufsunfähigkeitsversicherung (für die Tarife BU(F)) • DEVK-JobStarter BU (für den Tarif BUJ)
Hersteller	☒ L ☒ N ☐ V ☐ G ☐ R ☐ K
Einführungstermin/ Verkaufsstart:	11.12.2024 mit Beginnen ab 01.01.2025
Kurzbeschreibung	Mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung erhält der Kunde eine monatliche Rentenzahlung für den Fall einer Berufsunfähigkeit im Sinne der Allgemeinen Versicherungsbedingungen. Die Berufsunfähigkeitsabsicherung dient zur Sicherung des Einkommens, wenn infolge Krankheit, Körperverletzung oder mehr als altersentsprechendem Kräfteverfalls, die ärztlich nachzuweisen sind, mindestens 6 Monate ununterbrochen der Beruf nicht mehr als zu mindestens 50 Prozent ausgeübt werden kann.

Produktdetails/Highlights (spartenspezifisch)	Die Berufsunfähigkeitsversicherung differenziert nach 10 Berufsgruppen (BG), dem Raucherstatus sowie dem BMI. Für einige Berufe gibt es die Möglichkeit, durch weiteres Scoring eine günstigere BG zu erhalten. Die Kriterien hierbei sind: • Bürotätigkeit (> 75 %) bzw. körperliche Tätigkeit (< 25 %) • Höchster Ausbildungsabschluss (Studium, Techniker/ Meister/ Fachschule, Berufsausbildung) • Führungskraft (für mindestens 8 Personen) Der Rechnungszins beläuft sich auf 1% und es gibt folgende Rabatte bei größeren Zahlungsintervallen (auf die Summe der Monatsbeiträge): 0,40 % bei jährlicher Zahlungsweise 0,20 % bei halbjährlicher Zahlungsweise 0,10 % bei vierteljährlicher Zahlungsweise Wesentliche Highlights des Produktes sind u.a.: - Anlassunabhängige Nachversicherungsgarantie (nicht bei BUJ) - Umfangreiche anlassabhängige Nachversicherungsgarantie - Anlassabhängige Abschlussmöglichkeit einer Risikolebensversicherung - Verlängerungsoption bei Anhebung der Regelaltersrente der GRV oder eines berufsständigen Versorgungswerks - Führerscheinklausel für spezielle Berufe - Beitragsdynamik (optional) - Garantierte Leistungssteigerung (optional, nicht bei BUJ) - Leistung bei Arbeitsunfähigkeit von mind. 6 Monaten (optional, Leistungsdauer max. 24 Monate) Die ausführlichen Produktdetails sind in den „Bedingungen für die Berufsunfähigkeitsversicherung“ sowie den „Bedingungen für die Berufsunfähigkeitsversicherung mit Leistungen bereits bei Arbeitsunfähigkeit“ geregelt. Diese sind Bestandteil der Kundeninformation zu Produkten der DEVK-Lebensversicherungen (Vordruck-Nr. 03100). <u>Besonderheit der DEVK-JobStarter BU</u> Der Vorteil der DEVK-JobStarter BU ist ein niedriger Anfangsbeitrag. Somit erhält die Versicherte Person einen leichteren Einstieg in eine adäquate Versorgung. Innerhalb der ersten fünf Jahre der Versicherungsdauer wird ein gleichbleibender Beitrag gezahlt. An den folgenden fünf Jahrestagen der Versicherung erhöht sich der Beitrag ohne erneute Gesundheitsprüfung jeweils auf den im Versicherungsschein genannten Betrag. Danach bleibt der Beitrag konstant. Der jeweiligen Erhöhung des Beitrags kann widersprochen werden. Jede ausgelassene Erhöhung führt zu einer Reduzierung der Leistung in Höhe von zehn Prozent der anfänglich vereinbarten Leistung. Die im Versicherungsschein dokumentierten späteren Erhöhungsbeiträge bleiben unverändert, auch wenn zuvor einzelnen Erhöhungen widersprochen wurde. Beispiel 6. Versicherungsjahr: Der Beitragserhöhung wird widersprochen, also reduziert sich die Berufsunfähigkeitsrente auf 90 %.
---	---

	7. Versicherungsjahr: Die planmäßige Beitragserhöhung wird durchgeführt, so dass weiterhin 90 % der anfänglichen Berufsunfähigkeitsrente versichert sind; eine Erhöhung der Berufsunfähigkeitsrente auf 100 % der anfänglichen Rente ist innerhalb der Beitragsstufe nicht möglich. Die anlassabhängige Nachversicherung sowie die Möglichkeit der Beitragsdynamik sind erst nach Ablauf der ersten 10 Jahre möglich.
Cross-Selling Potential	Da diese Versicherung meist nur einen Baustein der Einkommensvorsorge darstellt, besteht beim Kunden weiterer Beratungsbedarf in diesem Bereich, z.B. Krankentagegeld. Zusätzlich können weitere Produkte wie die Altersvorsorge oder die Hinterbliebenenabsicherung angesprochen werden. Insbesondere für die Risikolebensversicherung der DEVK erhält der Vermittler mit der anlassabhängigen Abschlussmöglichkeit explizit einen direkten Cross-Selling-Ansatz. Aus den Sach-Sparten und der Krankenversicherung stehen alle Tarife zur weiteren Ansprache offen.
Konkurrierende/ ähnliche Produkte	Im aktuellen Leben-Produktportfolio der DEVK wird kein solches Produkt angeboten. Die mit 5-Sternen (Morgen & Morgen) bewertete DEVK-Berufsunfähigkeitsversicherung konkurriert am Markt mit Premium Berufsunfähigkeitsversicherungen anderer Versicherer.

IDD-Betrachtung	
Zielmärkte	Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist geeignet für alle Berufstätigen, die ihr regelmäßiges Einkommen und somit ihre Arbeitskraft („Berufsfähigkeit“) finanziell absichern möchten. Dabei ist die Ursache des Verlusts (fast) nicht relevant. Die neuen Pricing-Kriterien (Raucherstatus, BMI) zählen auf die Preissensibilität der Kunden ein. Die anlassunabhängige Nachversicherungsgarantie zählt auf den Zielmarkt „Junge Menschen“ ein. Die Möglichkeit zum anlassabhängigen Abschluss einer Risiko-LV ohne Gesundheitsprüfung deckt einen Bedarf zur zusätzlichen Hinterbliebenenvorsorge.
negativer Zielmarkt	Das Produkt ist nicht geeignet für Kunden, die in ihrer Haupttätigkeit Schüler oder Student sind, sowie für reine Versorgungsempfänger. Für duale Studenten ist die BU abschließbar.
Wünsche/Bedürfnisse/ Merkmale der Kunden	Eine wesentliche Angst der Kunden ist, aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr ihren Beruf ausüben zu können. Dies hätte zur Folge, nicht mehr sich oder die Familie versorgen zu können und auf die regelmäßig geringer werdende staatliche Hilfe angewiesen zu sein (EM-Rente, Grundsicherung). Durch diese Angst besteht der Wunsch einer Absicherung, dem die BU gerecht wird, sofern sie in entsprechender Höhe abgeschlossen wird. <u>Gruppe geeigneter Kunden</u> • Personen im Alter 15-55 Jahre

	- Berufseinsteiger - Berufserfahrene ▪ Angestellte ▪ Selbstständige <u>Wünsche & Bedürfnisse</u> • Garantierte Einkommenssicherung im Fall einer Berufsunfähigkeit • Flexibilität in der Vertragsgestaltung - Freie Wahl der Laufzeiten - Zusätzliche Absicherung bei Arbeitsunfähigkeit - Garantierte Leistungsdynamik • Flexibilität in der Vertragslaufzeit - Leistungserhöhung bei bestimmten Lebensumständen - Leistungserhöhung ohne besonderen Anlass - Verlängerungsoption • Option zum erleichterten Abschluss einer Risiko-LV • Beitragszahlung - Keine Beitragszahlung im Leistungsfall - Flexible Zahlungsmöglichkeiten (jährl., mtl.) - Optionaler Inflationsschutz (Dynamik) - Hilfestellung bei Zahlungsschwierigkeiten • Leistungszahlung - Service-orientierte Leistungsabwicklung - Schnelle und nachvollziehbare Leistungszusage - Sofortige Leistung bei EM-Rentenzahlung (ab 55 Jahren) - Vereinfachte Leistungsauslöser (bei Pflegebedürftigkeit, Verlust des Führerscheins für Berufskraftfahrer und Tätigkeitsverbot aufgrund einer Infektion) Kenntnisse und Erfahrungen zur Einkommensabsicherung sind vorteilhaft jedoch seitens der Kunden nicht erforderlich.
Risiken des Kunden	Der Kunde ist gesundheitlich eingeschränkt, erreicht jedoch nicht die 50%-Schwelle zur Erreichung einer BU-Leistung.
Mit dem Produkt verbundene Kosten	Die Kosten werden bei Angebotserstellung und bei Beantragung im Produktinformationsblatt (IPID) verankert und dem Kunden zur Verfügung gestellt.
Nachhaltigkeit	Die Berufsunfähigkeitsversicherung erfüllt Nachhaltigkeitskriterien des Produktentwicklungsprozesses: Wirkungsebene Soziales und Kunde Das Produkt unterstützt Arbeitnehmer und Selbstständige während ihres Berufslebens vor dem finanziellen Verlust bei

	Berufsunfähigkeit. Die Nachversicherungsgarantien, insbesondere die ab Tarifgeneration 07.2023 eingeführte anlassunabhängige Nachversicherungsgarantie, ermöglichen dem Kunden seinen Versicherungsschutz flexibel und entsprechend seiner Lebenssituation und -phase ohne erneute Risikoprüfung anzupassen. Mit Absicherung der Berufsunfähigkeit ist auch im Sinne der Nachhaltigkeit der soziale Gesichtspunkt gegeben: Das ist beispielhaft dann der Fall, wenn einem Familienvater bei Eintritt einer Erkrankung, die zur Berufsunfähigkeit führt, weiterhin monetäre Mittel in Form einer monatlichen Rente zur Verfügung stehen, so dass der Familie kein finanzieller Verlust entsteht. Mit der Möglichkeit bei Geburt /Adoption eines Kindes auch für einen geeigneten Hinterbliebenenschutz ohne erneute Gesundheitsprüfung zu sorgen, setzt die DEVK-Berufsunfähigkeitsversicherung ein weiteres Zeichen zu sozialen Gesichtspunkten. Auch für junge Menschen wird mit der Job-Starter-Berufsunfähigkeitsversicherung ein auf die Zielgruppe gerichtetes, preisgerechtes Produkt angeboten.
Vertriebsstrategie	Die DEVK-Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) bietet den Kunden einen Versicherungsschutz mit einer exzellenten 5 Sterne-Bewertung der Ratingagentur Morgen & Morgen. Der Kundennutzen wird durch die Möglichkeit zur anlassunabhängigen Nachversicherungsgarantie und der Möglichkeit zum Abschluss einer Risiko-lebensversicherung bei Geburt oder Adoption eines Kindes weiter optimiert. Die anlassunabhängige Nachversicherungsgarantie bietet den Kunden eine Möglichkeit, ihren Versicherungsschutz bei sich verändernden Lebenssituationen flexibel und ohne festgelegte Anlässe dem Einkommen anzupassen. Weiterhin wird den Vertriebspartnern ein Instrument zur individuellen Kundenansprache – unabhängig von den Nachversicherungsgarantien zu bestimmten Anlässen – an die Hand gegeben. Eigene Aktionen und/oder erneute Ansprachen bei Kunden, die zum Beispiel zunächst eine nicht ausreichende Absicherung Ihres Einkommens für sich entschieden haben, können vom Vertriebspartner selbst und/oder zentralseitig angestoßen werden. Somit ist jederzeit gewährleistet, dass auch unabhängig von einem Anlass bedarfsgerechte Beratung mit diesem Produkt angestoßen werden kann. Mögliche Abstufungen bei Ratings - anders als bei Bestandsaktionen – bleiben aus. Die Möglichkeit, bei Geburt oder Adoption eines Kindes eine Hinterbliebenenabsicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung abzuschließen, ist ein am Markt nicht häufig anzutreffendes Feature innerhalb der Einkommenssicherung. Hiermit bietet sich eine besondere Chance bei jungen Menschen, die mit ihrer Familienplanung noch nicht abgeschlossen haben, dieses Top-Feature mit anzusprechen. Durch die Neuorientierung und dem Angleichen der L- und N-Berufsgruppen ist durchgängig gegeben, dass L-Tarife immer günstiger als N-Tarife sind. Unseren Kunden des Verkehrsmarktes wird hiermit besonders Rechnung getragen.

	Mithilfe der Berufsgruppeneinteilung in die BG 2 wird für alle DEVK-Beschäftigten und -Mitarbeitenden eine bestmögliche Versorgung im Falle der Berufsunfähigkeit zu gleichen Voraussetzungen geboten und der Anreiz zur eigenen Absicherung des Einkommens bei Vertriebspartnern und Mitarbeitenden der DEVK gestärkt. Die DEVK-Berufsunfähigkeitsversicherung ist mit Top-Bewertungen versehen und kann für alle berufstätigen Personen als Ansprache zur Einkommenssicherung genutzt werden. Da zurzeit lediglich jeder vierte Mensch in Deutschland eine Einkommensabsicherung abgeschlossen hat, dient dieses Produkt ideal der Cross-Selling-Ansprache bei unseren Kunden. Den Kunden die Möglichkeit bei all ihren Lebensphasen einen bedarfsgerechten Versicherungsschutz anbieten zu können, bietet gleichzeitig unseren Vermittlern eine Mehrung der Beratungsansätze für eine lebensbegleitende Kundenbeziehung. Die DEVK-Berufsunfähigkeitsversicherung bleibt mit den Produktverbesserungen auch weiterhin ein wichtiges Produkt zur Einkommenssicherung mit dem Qualitätsurteil zur 5 Sterne-BU von Morgen & Morgen.
komplex/nicht komplex (im Sinne von „kompliziert“)	☒ nicht komplexes Produkt ☐ komplexes Produkt mit besonderen Beratungsanforderungen:
Tarifinformationen für den Vertrieb	Zur DEVK-Berufsunfähigkeitsversicherung wurden folgende begleitende Verkaufsunterlagen erstellt/aktualisiert: - Dachbroschüre Einkommenssicherung (07706) - Flyer Berufsunfähigkeitsversicherung (07706-001) - Tarifset Berufsunfähigkeitsversicherung (07706-003) - OnePager BU/GF-Vergleich (07706-011)