

Produktsteckbrief Vertrieb:

DEVK-Sterbegeldversicherung 01.2025

(Stand: 02. Dezember 2024)

Sachdienliche Information für Versicherungsvertreiber
gemäß „POG-Verordnung“

(Produktsteckbrief Vertrieb Version 4.0 vom 15.07.2022)

Produktsteckbrief Vertrieb
DEVK-Sterbegeldversicherung TG 01.2025

Produkt	Tarifbezeichnung: L/N S2 Sterbegeldversicherung ohne Gesundheitsprüfung (GP) Verkaufsbezeichnung: DEVK-Sterbegeldversicherung (S2)
Hersteller	☒ L ☒ N ☐ V ☐ G ☐ R ☐ K
Einführungstermin/ Verkaufsstart:	Datum: 01.2025 Der Verkaufsstart beginnt mit dem EAS-Release am 30.12.2024
Kurzbeschreibung	DEVK-Sterbegeldversicherung ohne Gesundheitsprüfung
Produktdetails / Highlights	
Rechnungszins	1,0% (vorher 0,25%)
Zahlungsweise	Monatlich, vierteljährlich, halbjährlich, jährlich und einmalig
Rabatte	Neu: Auf Summe der Monatsbeiträge: 0,4 % bei jährlicher Zahlweise 0,2 % bei halbjährlicher Zahlweise 0,1 % bei vierteljährlicher Zahlweise
Leistungen	
Kapitalleistung	Bei Tod der versicherten Person wird die vereinbarte Versicherungssumme ausgezahlt. Stirbt die versicherte Person innerhalb der Wartezeit nach Versicherungsbeginn, ist die Versicherungsleistung auf die Summe der um die Stückkosten (1€ je Monat der Beitragszahlungsdauer bei laufender Beitragszahlung) reduzierten Zahlbeiträge beschränkt. Stirbt die versicherte Person innerhalb der Wartezeit in Folge eines Unfalls, wird die volle Versicherungssumme ausgezahlt.
Rückkaufswert	Deckungskapital (erhöht um nicht-finanzierte Abschlusskosten) abzgl. Prozentsatz auf riskiertes Kapital und 40 € (fixe Kosten)
Prämienfreie Leistung	Umwandlung in beitragsfreie Leistung
Dauer Wartezeit	Bei laufenden Beiträgen: 24 Monate Neu: Bei Einmalbeiträgen: keine Wartezeit
Überführungskosten aus dem Ausland	Stirbt die versicherte Person im Ausland, zahlt die DEVK die Überführungskosten der versicherten Person an den Wohnort zusätzlich zur Versicherungssumme. Die Überführungskosten sind aus dem außereuropäischen Ausland auf maximal 15.000 € gedeckelt und aus dem europäischen Ausland auf maximal 10.000 €.
Flexible Gestaltungsmöglichkeiten	Unfall-Zusatzversicherung (UZV) Stirbt die versicherte Person in Folge eines Unfalls, wird die vereinbarte UZV-Summe (= Summe der HV) zusätzlich ausgezahlt.
Dynamik	Keine

Produktsteckbrief Vertrieb
DEVK-Sterbegeldversicherung TG 01.2025

Überschusszusammensetzung	beitragspflichtig: ▪ Zinsüberschussanteil ▪ Grundüberschussanteil ▪ Risikoüberschussanteil ▪ Mindestbeteiligung an BWR ▪ Schlussüberschussanteil beitragsfrei: ▪ Zinsüberschussanteil Mindestbeteiligung an BWR
Zuteilungstichtag	Laufende Verzinsliche Ansammlung der Überschüsse zum Versicherungsbeginn-Monat
Verwendung	Verzinsliche Ansammlung
Annahmerichtlinien und Tarifbegrenzungen	
Mindest-VSU	5.000€
Höchst-VSU	20.000€
Mindestbeitrag	25€ mtl.
Mindestzahlungsdauer	5 Jahre
Höchstversicherungsdauer	Keine, da lebenslang
Mindesteintrittsalter	15 Jahre (versicherte Person) Versicherungsnehmer muss mindestens 18 Jahre alt sein
Höchsteintrittsalter	80 Jahre bei laufendem Beitrag 85 Jahre bei Einmalbeitrag
Höchstbeitragszahlungsdauer /Endalter	85 Jahre
Gesundheitsprüfung	Keine
Produktneuheiten TG 2025	➔ Anhebung des Höchstrechnungszinses auf 1,0% (bisher 0,25%) ➔ Modifizierung / Update des Produkts: - Wegfall der Wartezeit bei Einmalbeitrag - Anpassung des Sicherheitszuschlags für die Sterbetafel - Keine Deckelung der Risikoüberschussbeteiligung - Einführung Rabatte bei unterjähriger Zahlungsweise
Cross-Selling Potential	Da die Kunden der Sterbegeldversicherung normalerweise im mittleren Alter sind und sich gerade mit der Vorsorge im Alter beschäftigen, kann es sich lohnen auch die Rentenversicherungen der DEVK anzusprechen. Als Grundstein einer guten Kundenbeziehung kann die Ansprache des einfach zu vertreibenden Produkts DEVK-Sterbegeldversicherung ohne Gesundheitsprüfung für jeden Cross-Selling-Ansatz genutzt werden.
Konkurrierende/ ähnliche Produkte	Risikolebensversicherung (bei nicht-lebenslanger Absicherung) Sterbegeldversicherungen im Kollektivgeschäft: L/N 2V, L2K für berechnete Kundengruppen

IDD-Betrachtung	
Zielfmärkte	Alle Personen, die für ihr Ableben finanzielle Vorsorge treffen möchten. Hierzu zählen insbesondere die Personen, die ihre Hinterbliebenen nicht mit Beerdigungskosten belasten wollen. Ist möglich für Personen: - in der Altersgruppe 15 bis 85 - die keine Gesundheitsprüfung wünschen - für die ein Versicherungsschutz bis zu 20.000 € ausreicht - die einen Einmalbeitrag anlegen möchten - die Ihre Bestattung gesichert sehen wollen Die Anpassungen des Höchstrechnungszinses und der weiteren Änderungen am Produkt haben keine Auswirkungen auf einen möglicherweise zu ändernden Zielmarkt.
negativer Zielmarkt	Das Produkt ist nicht interessant für Personen - die bereits Bestattungsvorsorge getroffen haben - die aus anderem Grund (z.B. zur Finanzierungsabsicherung) vorgesorgt haben - die einem Mindestbeitrag nicht zustimmen wollen
Wünsche/Bedürfnisse/ Merkmale der Kunden	Wunsch nach selbstbestimmter Vorsorge für den Todesfall und die sich daraus ergebenden Kosten, sowie als Kostenentlastung für die Hinterbliebenen
Risiken des Kunden	Es kann vereinzelt vorkommen, dass die Beitragssumme die Versicherungsleistung übersteigt.
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 Nachhaltigkeitskriterien für den Produktentwicklungsprozess und Nachhaltigkeitspräferenzen des Kunden, wie beispielsweise die Möglichkeit des Kunden, die nach seinen Bedürfnissen abzusi- chernden Risiken durch ein Produkt dauerhaft zu versichern und bei sich ändernden Lebenssituationen anpassen zu können, werden so- wohl für die Auswahl der Leistungen als auch bei der Produktent- wicklung selbst angewandt bzw. berücksichtigt. Das Produkt dient dazu eine würdevolle Bestattung zu ermöglichen und zahlt somit auf Nachhaltigkeit im Sinne eines sozialen Beitrags ein.
Vertriebsstrategie	Mit der Anhebung des Höchstrechnungszinses und der Senkung des Risikobeitrags wird dafür Sorge getragen, dass die DEVK-Ster- begeldversicherung als wettbewerbsfähiges Produkt angeboten werden kann. Insbesondere bei niedrigeren Eintrittsaltern kann für das Ableben mit geringen Beiträgen Vorsorge getroffen werden. Anders als noch vor der Corona-Pandemie stellt sich das Thema Vorsorge für das Ableben auch in jungen Jahren nicht mehr als Tabu-Thema dar. Die verbesserten Ansprachemöglichkeiten bei jungen Kunden un- terstützen das strategische Ziel der Verdoppelung der aktiven Kun- denkontakte.

Produktsteckbrief Vertrieb
DEVK-Sterbegeldversicherung TG 01.2025

komplex/nicht komplex (im Sinne von „kompliziert“)	☒ nicht komplexes Produkt ☐ komplexes Produkt mit besonderen Beratungsanforderungen:
Tarifinformationen für den Vertrieb	Zur DEVK-Sterbegeldversicherung nach Tarif S2 wurden folgende begleitende Verkaufsunterlagen erstellt/aktualisiert: - Flyer Druckstück-Nr. 07056-00 - Plakat Druckstück-Nr. 07400-004 Checkliste auf www.devk.de/sterbegeld Weitere Informationen und Tarifdetails sind der Kundeninformation zu Produkten der DEVK-Lebensversicherung (Vordruck-Nr. 03100) zu entnehmen