

Produktsteckbrief Vertrieb:

Grundfähigkeitsversicherung 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: LGF_2022_01 bzw. NGF_2022_01 • Verkaufsbezeichnung: DEVK-Grundfähigkeitsversicherung
Hersteller	☒ L ☒ N ☐ V ☐ G ☐ R ☐ K
Einführungstermin/ Verkaufsstart:	11.12.2024 mit Beginnen ab 01.01.2025
Kurzbeschreibung	Bei Beeinträchtigung einer Grundfähigkeit oder Feststellung der Pflegebedürftigkeit im Sinne der Bedingungen entfällt für die Dauer der „Einschränkung“ bzw. bis zum Tod der versicherten Person, längstens bis zum Ablauf der Leistungsdauer der Grundfähigkeitsversicherung, die Verpflichtung zur Beitragszahlung und es wird zusätzlich die bei Vertragsabschluss vereinbarte Grundfähigkeitsrente gezahlt. Bei Abschluss des Plus-Bausteins gilt auch ein infektionsbedingtes Tätigkeitsverbot im Sinne der Bedingung als leistungsauslösend. Die Grundfähigkeitsversicherung wurde zu 07/2023 analog der Berufsunfähigkeitsversicherung um die anlassabhängige Abschlussmöglichkeit einer Risikolebensversicherung erweitert.

Produktdetails/Highlights (spartenspezifisch)	Die Grundfähigkeitsversicherung differenziert nach 2 Risikoklassen (RK) in Anlehnung an die Berufsgruppen (BG) der Berufsunfähigkeitsversicherung. Hierbei entspricht die • RK1 der BU-BG 1-8 und die • RK2 der BU BG 9-10 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 <u>Versicherte Grundfähigkeiten im Basis-Schutz:</u> Körperliche Fähigkeiten • Arme gebrauchen • Hand gebrauchen • Heben und Tragen • Gehen • Treppensteigen • Knien • Bücken • Sitzen • Stehen • Greifen und Halten Sensorische Fähigkeiten • Sehen • Sprechen • Hören Zusätzlich wird geleistet, sofern die VP pflegebedürftig ist und 4 von 9 wiederkehrenden Verrichtungen des täglichen Lebens Hilfe einer anderen Person notwendig ist (An- und Auskleiden, Aufstehen und Positionswechsel, Denkvermögen, Essen und Trinken, Fortbewegen, Kommunizieren, Umgang mit Emotionen, Verrichten der Notdurft, Waschen). Im Tarif L GF sind zusätzlich folgende Grundfähigkeiten mitversichert: • Arbeiten unter dem Zug • Einsteigen in die Lok/Aussteigen aus der Lok • Funk hören • Tragen von Tablett im Service • Über Kopf arbeiten <u>Versicherte Grundfähigkeiten im Baustein GF Plus (erst ab Eintrittsalter 15):</u> Intellektuelle Fähigkeiten • Orientierung • geistige Fähigkeiten • Schreiben Körperliche Fähigkeiten • Gleichgewichtssinn • Fingerfertigkeit Soziale Fähigkeiten
---	--

	• Eigenverantwortliches Handeln • Autofahren Wesentliche Highlights des Produktes sind u.a.: - Umfangreiche anlassabhängige Nachversicherungsgarantie - Anlassabhängige Abschlussmöglichkeit einer Risikolebensversicherung - Verlängerungsoption bei Anhebung der Regelaltersrente der GRV oder eines berufsständigen Versorgungswerks - Umtauschoption in BU nach Aufnahme der ersten Berufstätigkeit ohne erneute Gesundheitsprüfung - Beitragsdynamik (optional) - Garantierte Leistungssteigerung (optional) Die ausführlichen Produktdetails sind in den „Bedingungen für die Grundfähigkeitsversicherung“ geregelt. Diese sind Bestandteil der Kundeninformation zu Produkten der DEVK-Lebensversicherungen (Vordruck-Nr. 03100).
Cross-Selling Potential	Über die Grundfähigkeit „Autofahren“ besteht Cross-Selling-Möglichkeit zu Kfz. Über die KSHV gibt es Cross-Selling Möglichkeiten zu VitaProtect. Insbesondere für die Risikolebensversicherung der DEVK erhält der Vermittler mit der anlassabhängigen Abschlussmöglichkeit einen direkten Cross-Selling-Ansatz.
Konkurrierende/ähnliche Produkte	Als DEVK bieten wir dieses Produkt seit 06/2018 an. Die Garantien und Optionen der Grundfähigkeitsversicherung (Beitragsbefreiung, Rentenleistung, Nachversicherungsgarantie etc.) entsprechen größtenteils denen der Berufsunfähigkeitsversicherung. Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist insb. für die nicht so körperlichen Berufe interessant und die GF hat Ihre Zielgruppe eher bei den körperlichen Berufen. Bei Berufen, die dazwischen liegen, kann es zu Konkurrenz der beiden Produkte kommen.

IDD-Betrachtung	
Zielmärkte	Die Grundfähigkeitsversicherung ist geeignet für Kunden, die die Beeinträchtigung von bestimmten körperlichen, sensorischen, intellektuellen und sozialen Fähigkeiten finanziell durch eine regelmäßige mtl. Zahlung absichern möchten. Die Schwere-Krankheiten-Zusatzversicherung ist geeignet für Kunden, die bei den drei am häufigsten vorkommenden schweren Krankheiten Krebs, Herzinfarkt und Schlaganfall eine finanzielle Einmalleistung bekommen möchten.
negativer Zielmarkt	Das Produkt ist nicht geeignet für Kunden, die ihren Versicherungsschutz direkt von der Fähigkeit, eine Tätigkeit nicht ausüben zu können, abhängig machen möchten (z.B. Erwerbs- oder Berufsunfähigkeit). Durch die von der Rente des Hauptvertrags abhängige Leistung ist die Schwere-Krankheiten-Zusatzversicherung nicht geeignet für Kunden, die die Leistungshöhe für die Absicherung der versicherten schweren Krankheiten individuell bestimmen möchten.

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 geringere staatliche Hilfe angewiesen zu sein (EM-Rente, Grundsicherung). Durch diese Angst besteht der Wunsch einer Absicherung, dem die GF gerecht wird, sofern sie in entsprechender Höhe abgeschlossen wird und die versicherten Grundfähigkeiten für die Ausübung des Berufs erforderlich sind und eine Einschränkung/Verlust die Berufsaufgabe zur Folge hätte. Um stets eine möglichst bedarfsgerechte Versorgung über die gesamte Laufzeit zu haben, wünschen Kunden sich eine entsprechende Flexibilität. Hierauf zahlen die möglichen Dynamiken sowie die anlassbezogene Nachversicherungsgarantie ein. Die AVB-Definition der versicherten Grundfähigkeiten ist absolut verständlich formuliert. Es ist somit für den Kunden leicht nachvollziehbar, wann er eine Leistung erhält. Dies kommt dem Wunsch der Kunden entgegen, nachvollziehbare und weniger fachliche Versicherungsbedingungen zu haben.
Risiken des Kunden	Das Produkt birgt als reine Risikoversicherung kein finanzielles Risiko, da von vorneherein vereinbart ist, dass die Versicherungsbeiträge für die Risikoabsicherung benutzt werden. Die Kalkulation des Beitrags und der Leistung ist grundsätzlich garantiert, so dass kein finanzielles Risiko einer Verschlechterung des Preis-Leistungsverhältnisses besteht. Die Überschussbeteiligung unterliegt allerdings Schwankungen, so dass hieraus entstehende Leistungen (Vorwegabzug oder Rentenbonus) entfallen können. Die Überschussbeteiligung der GF wurde allerdings seit Einführung des Tarifs nicht angepasst.
Mit dem Produkt verbundene Kosten	Die Kosten werden bei Angebotserstellung und bei Beantragung im Produktinformationsblatt (IPID) verankert und dem Kunden zur Verfügung gestellt
Nachhaltigkeit	Der Sinn und Zweck der GF ist bereits nachhaltig. Durch die dauerhafte Rentenleistung wird der Kunde in der schwierigen gesundheitlichen Lebenssituation finanziell aufgefangen. Grundsätzliches Ziel der DEVK ist es, dem Kunden auch im Leistungsfall als unterstützender Partner zur Seite zu stehen. Auch ohne bestehenden Rechtsanspruch prüft die DEVK im Leistungsfall mögliche Unterstützungsmaßnahmen.
Vertriebsstrategie	Wesentliche Zielgruppen der GF sind: • Berufstätige, für die eine Berufsunfähigkeitsversicherung, insbesondere aufgrund Ihrer beruflichen Tätigkeit, zu teuer ist. Dies sind häufig körperlich tätige Personen mit Pflege- oder Handwerksberufen. • Kinder ab 10 Jahren, Schüler, Azubis und Studenten Die GF stellt den idealen Einstieg in die Einkommenssicherung dar. Durch das Umtauschrecht in eine vollwertige Berufsunfähigkeitsversicherung ohne Gesundheitsprüfung bei erstmaliger Berufsaufnahme, kann der VP bereits in jungen Jahren eine besonders langfristige Einkommenssicherung geboten werden.

	• Personen in Verkehrsmarktunternehmen, die satzungsgemäß der DEVK-L zugeordnet werden und die ihre Tätigkeit in oder an einer Eisen- oder Straßenbahn ausführen. Durch die o.a. bahn-nahen Leistungsauslöser bieten wir für unser Kernsegment „Verkehrsmarkt“ einen kostenlosen Mehrwert. Geplante Maßnahmen sind u.a. besondere (Mailing-)Aktionen im Jahr der Tarifeinführung im Kontext Einkommenssicherung. Darüber hinaus gibt es spezielle Verkaufsunterlagen für jede einzelne Zielgruppe und ein besonderes und umfangreiches Verkaufs- und Vermarktungskonzept für Kinder ab 10 Jahren. Ziel ist es, Eltern junger Menschen für die Vorsorge ihrer Kinder ein bedarfsgerechtes Angebot zur Verfügung zu stellen. Gleichzeitig sollen die „bahn-nahen Grundfähigkeiten“ das Produktangebot für Mitglieder unseres Mutterkonzerns noch attraktiver machen, um die DEVK-L weiter zu stärken. Für den Online- und Partnervertrieb gibt es aktuell keine Angebots- und Antragsstrecken, so dass hier keine speziellen Vertriebsaktivitäten durchgeführt werden. 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.
komplex/nicht komplex (im Sinne von „kompliziert“)	☒ nicht komplexes Produkt ☐ komplexes Produkt mit besonderen Beratungsanforderungen:
Tarifinformationen für den Vertrieb	Zur DEVK-Grundfähigkeitsversicherung TG07.2023 wurden folgende begleitende Verkaufsunterlagen aktualisiert: - Dachbroschüre Einkommenssicherung (07706) - Flyer Grundfähigkeitsversicherung (07706-002) - Flyer Grundfähigkeitsversicherung für Schüler und Studenten (07706-009) - Tarifset Grundfähigkeitsversicherung (07706-010) - OnePager BU/GF-Vergleich (07706-011)