

Produktsteckbrief Vertrieb:

DEVK-Risikolebensversicherung TG01.2025

(Stand:3.12.2024)

Sachdienliche Information für Versicherungsvertreiber
gemäß „POG-Verordnung“

(Produktsteckbrief Vertrieb Version 4.0 vom 15.07.2022)

Produkt	Tarifbezeichnung: ▪ L/N 8N1 (Nichtraucher-Risikolebensversicherung mit gleich-bleibender Versicherungssumme; 12 Monate Nicht-raucher) ▪ L/N 8N10 (Nichtraucher-Risikolebensversicherung mit gleichbleibender Versicherungssumme; 10 Jahre Nicht-raucher) ▪ L/N 9N1 (Nichtraucher-Risikolebensversicherung mit fallender Versicherungssumme; 12 Monate Nichtraucher) ▪ L/N 9N10 (Nichtraucher-Risikolebensversicherung mit fallender Versicherungssumme; 10 Jahre Nichtraucher) ▪ L/N 8Q (Raucher-Risikolebensversicherung mit gleichbleibender der Versicherungssumme) ▪ L/N 9Q (Raucher-Risikolebensversicherung mit fallender Versicherungssumme) Verkaufsbezeichnung: ▪ DEVK-Risikolebensversicherung (Basis-Schutz) ▪ DEVK-Risikolebensversicherung mit Baustein Risiko Plus
Hersteller	☒ L ☒ N ☐ V ☐ G ☐ R ☐ K
Einführungstermin/ Verkaufsstart:	Versicherungsbeginn: 01.2025 Vertriebsstart mit Release am 11.12.2024
Kurzbeschreibung	Die DEVK-Risikolebensversicherung bietet einen zeitlich begrenzten Versicherungsschutz (max. bis zum 70. Lebensjahr), so dass im Fall des Todes die Hinterbliebenen des Versicherten optimal abgesichert werden können. Mit der modularen Ausgestaltung des Produkts hat der Kunde die Möglichkeit sich entweder für den preisgünstigeren Basisschutz oder für die DEVK-Risikolebensversicherung mit einem Pluspaket zu entscheiden. Die hinzuwählbaren Zusatzversicherungen, Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit (BUZ1), die Unfall-Zusatzversicherung (UZV) und die zusätzliche Absicherung bei einer schweren Erkrankung (KSHV) runden das Produkt als bestmögliche Vorsorge für den Kunden ab. DEVK-Risikolebensversicherung als modulares Bausteinprinzip: <u>Basis-Schutz</u> Todesfallschutz + Vorläufiger Versicherungsschutz + Dynamik von 3%, 4% oder 5% (nur bei gleichbleibender Versicherungssumme) <u>Baustein „Risiko Plus“</u> Basis-Schutz + Nachversicherungsgarantie + Terminal Illness (vorgezogene Todesfallleistung) + Soforthilfe bei Tod <u>Zusatzversicherungen</u> (bereits beim Basis-Schutz hinzuwählbar) - BUZ1 - UZV - KSHV

Produktdetails / Highlights (spartenspezifisch)				
Rechnungszins	Neu ab 01.2025: → 1,0%(vorher 0,25%)			
Risikoklassen	Risiko- klasse	Familienstand	Nichtrau- cher	Raucher
	1	Verheiratet oder alleiner- ziehend mit Kind	21 <= BMI <= 26	23 <= BMI <= 28
	2		BMI < 21 oder BMI > 26	BMI < 23 oder BMI > 28
	3	Verheiratet ohne Kind	21 <= BMI <= 26	23 <= BMI <= 28
	4		BMI < 21 oder BMI > 26	BMI < 23 oder BMI > 28
	5	Nicht verheiratet	21 <= BMI <= 26	23 <= BMI <= 28
	6		BMI < 21 oder BMI > 26	BMI < 23 oder BMI > 28
	Die Risikozuschläge für einen BMI größer 35 und kleiner als 40 werden direkt bei der Angebotserstellung berücksichtigt.			
Berufsgruppen- mapping	Zunächst erfolgt eine Schlüsselung nur auf BG2 und BG3. Ausgehend von den 10 Berufsgruppen der Berufsunfähigkeitsver- sicherung der DEVK-N werden die Berufe in der RisikoLV wie folgt geschlüsselt: BG1-BG6 in BU → BG2 in RisikoLV BG7-BG10 in BU → BG3 in RisikoLV Berufe, die in der BU aber nicht in der RLV abgelehnt werden, be- kom-men die BG 3. Eine weitere Ausdifferenzierung nach Berufsgruppen ist in den nächsten Jahren wahrscheinlich. Das Produkt könnte dann durch eine bessere Berufsgruppe (BG1) und zwei schlechtere Berufs- gruppen (BG4 und 5) erweitert werden. Mit der Tarifeinführung für TG2022, TG2024 und TG2025: nicht ge- plant.			
Zahlungsweise	Beitrag: monatlich, vierteljährlich, halbjährlich, jährlich			
Rabatte	Auf Summe der Monatsbeiträge: 0,40 % bei jährlicher Zahlweise 0,20 % bei halbjährlicher Zahlweise 0,10 % bei vierteljährlicher Zahlweise			

Leistungen	
Tarif 8	Die Versicherungssumme wird nur bei Tod der versicherten Person während der Versicherungsdauer fällig.
Tarif 9	Die Versicherungssumme vermindert sich von ihrer Anfangsversicherungssumme alljährlich um den gleichen Betrag bis auf den Wert Null bei Ablauf der Versicherung. Die jeweils versicherte Summe (unter Risiko stehende Versicherungssumme) wird nur beim Tod der versicherten Person während der Versicherungsdauer fällig.
Rückkaufswert	Es wird kein RKW ausgezahlt.
Prämienfreie Leistung	Umwandlung des Deckungskapitals (erhöht um nicht-finanzierte Abschlusskosten abzüglich Storno-Abzug) in beitragsfreie gleichbleibende Versicherungssumme. Bei Unterschreitung der Mindest-VSU i.H.v. 8.000 € erlischt die Versicherung ohne Auszahlung einer Leistung. Storno-Abzug: 3,5 % der Versicherungssumme + 40 € Falls eine BUZ eingeschlossen wird, entfällt bei Beitragsfreistellung die BUZ 1 und muss eventuell bei WIK wieder eingeschlossen werden.
Basis-Schutz	
Zusatzversicherungen	Optional wählbar: BUZ1, UZV, KSHV
Dynamik	Optional wählbar: Beitragsdynamik - 3%, 4%, 5% Die Dynamik ist nur bei der Risikolebensversicherung mit gleichbleibender Versicherungssumme (Tarif 8) möglich.
Vorläufiger Versicherungsschutz	Dem Kunden soll ab Antragseingang ein Todesfallschutz gewährt werden. Stirbt die versicherte Person während der Dauer des vorläufigen Versicherungsschutzes, bekommt sie die beantragte Versicherungssumme, maximal aber 100.000 € ausgezahlt. Der vorläufige Versicherungsschutz wird nur dann gewährt, wenn zwischen dem Antragseingang und dem Versicherungsbeginn maximal 2 Monate liegen.

... mit dem Baustein Risiko Plus	
Terminal Illness	Bei Auftreten einer schweren Erkrankung, welche nach Einschätzung der behandelnden Ärzte in den nächsten 12 Monaten zum Tode führt, kann die Versicherungssumme auf Wunsch vorzeitig ausgezahlt werden. In Zweifelsfällen kann die Meinung eines unabhängigen Facharztes eingeholt werden. Bei Auszahlung enden der Versicherungsvertrag sowie die Zusatzversicherungen.
Nachversicherungsgarantien	Erhöhung des Versicherungsschutzes ohne Gesundheitsprüfung Anlässe: • Heirat/ eingetragene Lebenspartnerschaft • Geburt eines Kindes der VP • Adoption eines Kindes durch die VP • Scheidung/ Aufhebung einer Lebenspartnerschaft • Tod des Ehepartners • Aufnahme einer vollständigen beruflichen selbstständigen Tätigkeit (Hauptberuf) • Abschluss eines Kauf- oder Darlehensvertrages für den Kauf, Neubau oder Umbau einer selbstgenutzten Immobilie • Erhöhung des Bruttoeinkommens um mindestens 10 % Voraussetzungen: - innerhalb von 12 Monaten nach Eintritt des Anlasses beantragt - Restdauer beträgt noch mindestens 5 Jahre - Höchsteintrittsalter 54 Jahre (vor Vollendung des 55. Lebensjahres) - Beantragung innerhalb der ersten 10 Vertragsjahre - mindestens 10.000 € - max. Erhöhungssumme: 50.000 € - pro Ereignis max. 25.000 € - gleicher Ablauf wie der Ursprungsvertrag
Soforthilfe	Verstirbt die VP erhalten die Hinterbliebenen direkt nach Einreichung der Sterbeurkunde und des Versicherungsscheins ohne weitere Prüfung eine Zahlung von 10.000 €, maximal aber die Versicherungssumme. Nach Beendigung der Leistungsprüfung wird eine bereits gezahlte Soforthilfe mit der Versicherungsleistung verrechnet.
Flexible Gestaltungsmöglichkeiten	
Gebrochene Dauern	Nein, ganzjährige Dauern
Beitragsveränderung	Keine
Zuzahlungen	Keine
Beitragszahlungsdauer	Tarif 8: durchgehend Tarif 9: abgekürzt (4/5 der Versicherungsdauer) Hierbei wird kaufmännisch auf volle Jahre gerundet
Umwandlung in Kapitalversicherung	Keine

Überschusssystem	
Überschuss -Zusammensetzung	Laufender Überschussanteil Beteiligung an den Bewertungsreserven
Verwendung	Vorwegabzug in Prozent des Bruttobeitrags Todesfallbonus in Prozent der versicherten Leistung Der Überschuss ist abhängig von der Versicherungssumme. Folgende Werte wurden zur Tarifeinführung festgelegt (siehe aktuarielles Votum): 8er Tarif: - Bei Versicherungssummen größer oder gleich 110.000 €: 40,0% Vorwegabzug, 67,0% Todesfallbonus - Bei Versicherungssummen größer oder gleich 70.000 €: 37,5% Vorwegabzug, 60,0% Todesfallbonus - Bei Versicherungssummen kleiner 70.000 €: 35,0% Vorwegabzug, 54,0% Todesfallbonus 9er Tarif: - Bei Versicherungssummen größer oder gleich 220.000 €: 40,0% Vorwegabzug, 67,0% Todesfallbonus - Bei Versicherungssummen größer oder gleich 140.000 €: 37,5% Vorwegabzug, 60,0% Todesfallbonus - Bei Versicherungssummen kleiner 140.000 €: 35,0% Vorwegabzug, 54,0% Todesfallbonus Ausschlaggebend ist beim 9er Tarif immer die anfängliche Versicherungssumme.
Zuteilungstichtag	Laufende Überschüsse: VWA: mit jedem fälligen Beitrag Todesfallbonus: wird bei Tod der VP fällig
Cross-Selling Potential	Ansprachemöglichkeiten für alle Immobilienbesitzer und junge Familien, die für ihre Hinterbliebenen noch nicht vorgesorgt haben. Sofern eine Berufsunfähigkeitsabsicherung der DEVK beraten wird, sollte auch hier die Nachversicherungsmöglichkeit der Risiko-LV bei Geburt eines Kindes angesprochen werden. Ein Pluspunkt, der am Markt nicht häufig zu finden ist.
Konkurrierende/ ähnliche Produkte	DEVK-Risiko-Zusatzversicherung (bei geringer Versicherungssumme) DEVK-Sterbegeld (bei lebenslanger Absicherung) DEVK-VitaProtect (bei zusätzlichem Absicherungswunsch von schweren Erkrankungen)

IDD-Betrachtung	
Zielmärkte	Alle Personen, die für ihre Hinterbliebenen einen Schutz benötigen, sofern aufgrund des Ablebens ein finanzieller Nachteil entsteht. - Familien - Eigenheimbesitzer - Kreditnehmer - Immobilienfinanzierer
negativer Zielmarkt	Personen - ohne Hinterbliebe - die bereits das Höchsteintrittsalter überschritten haben - die bereits ausreichende Absicherung für sich gewählt haben
Wünsche/Bedürfnisse/ Merkmale der Kunden	Der Bedarf nach Absicherung der Hinterbliebenen im Falle des Ablebens wird mit der DEVK-Risikolebensversicherung gedeckt. Dies kann sowohl für Familien wie auch für Personen, die einen finanziellen Verlust erleiden, relevant sein. Sofern entweder das gesamte Einkommen oder aber auch ein Teil-Einkommen eines Versorgers im Haushalt wegfällt, kann die finanzielle Absicherung essenziell für den Unterhalt der Hinterbleibenden sein.
Risiken des Kunden	Keine Leistung bei Erleben der Versicherungsdauer
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 abzuschließenden Risiken durch ein Produkt dauerhaft zu versichern und bei sich ändernden Lebenssituationen anpassen zu können, werden sowohl für die Auswahl der Leistungen als auch bei der Produktentwicklung selbst angewandt bzw. berücksichtigt.
Vertriebsstrategie	Mithilfe von Aktionen, die auf junge Familien ausgerichtet sind und darauf abzielen, das Produkt zu platzieren, soll der Kundenkontakt erhöht werden. Sofern versichert (im Baustein Plus) hilft eine regelmäßige Ansprache der Nachversicherungsmöglichkeiten beim Kunden die Kundenkontaktfrequenz zu erhöhen und den Kunden vollumfänglich zu beraten.
komplex/nicht komplex (im Sinne von „kompliziert“)	☒ nicht komplexes Produkt ☐ komplexes Produkt mit besonderen Beratungsanforderungen:
Tarifinformationen für den Vertrieb	Zur DEVK-Risikolebensversicherung wurden folgende begleitende Verkaufsunterlagen aktualisiert: - Verkaufsbroschüre - 07709 - Verkaufsflyer – 07709_001 - Tarifset – 07709_002 Weitere Informationen und Tarifdetails sind der Kundeninformation zur DEVK-Risikolebensversicherung (Vordruck 03121) zu entnehmen.