

**HanseMerkur Lebensversicherung AG**  
**PRODUKTÜBERBLICK FÜR VERTREIBER**

nach § 23 Abs. 1c VAG i. V. m. Art. 8 Abs. 2 DVO (EU) 2017/2358

**Sparte:** Lebensversicherung

**Produkt:** Risikolebensversicherung

(Marketingbezeichnungen **Risiko Care oder Risiko Care Verbundene Leben**)

**Tarif:** T der Tarifgeneration 2022



**Stand: 2401.2022**

v01

## Hauptmerkmale und Charakteristika

|  |  |
|--|--|
| <b>Tarifbeschreibung</b>                               | Risikoversicherung mit konstanter oder fallender Versicherungssumme auf das Leben einer oder zweier versicherter Personen mit laufender oder einmaliger Beitragszahlung  |
| <b>Allgemeine Versicherungsbedingungen</b>             | Bedingungen Risiko Care Januar 2022  |
| <b>Verbraucherinformation</b>                          | PT 109   |
| <b>Einschränkungen und vertragliche Besonderheiten</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Ist eine fallende Leistung vereinbart, sinkt die Leistung monatlich um einen konstanten Betrag. Es gilt die Leistungshöhe des Todesmonates.</li><li>• Bei einer Senkung der Überschussbeteiligung ändert sich, je nach gewählter Überschussverwendung, der zukünftige Zahlbeitrag oder die Todesfallleistung. Auf Wunsch wird eine geminderte Überschussleistung ohne erneute Gesundheitsfragen nachversichert.</li><li>• Ab Beantragung gilt zunächst ein vorläufiger Versicherungsschutz in der beantragten Höhe, maximal jedoch 100.000 Euro.</li></ul> |

## Zielmarkt

|                                |   |
|--------------------------------|---|
| <b>Sparte</b>                  | Lebensversicherung  |
| <b>Verkaufsregion</b>          | Deutschland   |
| <b>Altersbereiche/-Gruppen</b> | Ab Alter 15 bis 70 abschließbar. Die Versicherung endet spätestens im Alter 75.   |
| <b>Personenkreis</b>           | Das Produkt richtet sich an Kunden, die Ihre Hinterbliebenen für den Todesfall absichern wollen. Dabei geht es vielfach um durch den Tod wegfallende Einkünfte oder ausgelöste Aufwände oder auch um die Absicherung von Darlehen.<br><br>Es ist nicht geeignet für Personen, die keine Hinterbliebenen absichern wollen oder für weniger als 5 Jahre Versicherungsschutz haben wollen. |
| <b>Bedürfnisse</b>             | Mittel- bis langfristige Absicherung von Hinterbliebenen für den Todesfall  |

## Vertriebsstrategie

|                     |  |
|---------------------|--|
| <b>Vertriebsweg</b> | Seitens des Produkts bestehen keine Einschränkungen in Bezug auf den Vertrieb. |
|---------------------|--|

## Risiken und Kosten

|                |   |
|----------------|---|
| <b>Risiken</b> | Es sind keine mit dem Produkt verbundenen Risiken bekannt.  |
| <b>Kosten</b>  | Abschluss-, Vertriebs- und Verwaltungskosten sind bereits in den Versicherungsbeiträgen berücksichtigt. Über die in den Vertragsunterlagen (Antrag, Versicherungsbedingungen und Versicherungsschein) beschriebenen Kosten hinaus entstehen dem Kunde keine weiteren. |

## Interessenkonflikte

Es sind keine Umstände bekannt, welche einen Interessenkonflikt zum Nachteil des Kunden auslösen können.

Das Produkt / der Tarif hat das Produktfreigabeverfahren der HanseMercur Lebensversicherung AG erfolgreich durchlaufen und wird regelmäßig überprüft.