

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: Privat Sparplan (Marketingbezeichnung)

Tarif: RS der Tarifgeneration 2022



Stand: 01.12.2021

v01

Hauptmerkmale und Charakteristika

Tarifbeschreibung	Konventionelles Rentenprodukt für den Abschluss gegen Einmalbeitrag bei dem die Sicherheit im Ansparprozess im Vordergrund steht. Es bietet eine endfällige Beitragsgarantie sowie eine Festlegung der Überschussbeteiligung für das laufende Versicherungsjahr. Im Vergleich zum Rentenprodukt „Vario Care“ hat dieses Produkt eine verminderte Überschussbeteiligung und die Produkteigenschaften sind konsequenter auf die Bedürfnisse eines Sparproduktes zugeschnitten.
Allgemeine Versicherungsbedingungen	Bedingungen Sparplan Januar 2022
Verbraucherinformation (inkl. AVB)	PS 109
Einschränkungen und vertragliche Besonderheiten	<ul style="list-style-type: none"> • Ansparphase mindestens 5 Jahre • Rentenzahldauer immer 3 Jahre; keine lebenslange Rente möglich • Überschussverwendung in der Ansparphase: verzinsliche Ansammlung • Die deklarierte Überschussbeteiligung gilt jeweils für das vertragsindividuelle Versicherungsjahr. Das bedeutet, dass bei einer Änderung der Deklaration die veränderte Deklaration erst zum nächsten Jahrestag der Versicherung zur Anwendung kommt. • Todesfallabsicherung in der Ansparphase: Rückgewähr des Vertragsguthabens (Garantieguthaben und verzinslich angesammelte Überschüsse) • Keine Todesfallabsicherung in der Rentenphase • Vollständige Kapitalabfindung zum Rentenbeginn anstelle einer Rentenzahlung möglich • Keine Zuzahlung und keine Teilentnahmen innerhalb der Ansparphase • Kündigung vor Rentenbeginn: Kündigung zum Jahrestag der Versicherung mit einer Frist von drei Monaten

Zielmarkt

Sparte	Lebensversicherung
Verkaufsregion	Deutschland
Altersbereiche/-Gruppen	Ab Alter 15 bis 80 abschließbar. Die Ansparphase endet spätestens im Alter 85.
Personenkreis	Das Produkt eignet sich für Kunden, die über einen länger- oder auch mittelfristigen Zeitraum Kapital aufbauen und zum vereinbarten Vertragsablauf eine Kapitalzahlung oder eine befristete Rentenzahlung erhalten möchten. Dabei ist ihnen die endfällige

	Beitragsgarantie wichtiger als eine im Produkt Vario Care mögliche höhere Gesamtleistung.
Bedürfnisse	Sichere Ansparung zur Altersversorgung

Vertriebsstrategie

Vertriebsweg	Seitens des Produkts bestehen keine Einschränkungen in Bezug auf den Vertrieb.
---------------------	--

Risiken und Kosten

Risiken	Es sind keine mit dem Produkt verbundenen Risiken bekannt.
Kosten	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 HanseMerkur Lebensversicherung AG erfolgreich durchlaufen und wird regelmäßig überprüft.