

Bayern-Versicherung

Lebensversicherung Aktiengesellschaft
Ein Unternehmen der Versicherungskammer

Informationen für Versicherungsvertreiber (POG) – PrivatRente FlexVario (Chance-Profil „Wachstum“)

Stand: 14.12.2024 - 342893

Produkt	PrivatRente FlexVario (Chance-Profil „Wachstum“)
Beschreibung	Fondsgebundene Rentenversicherung, die zum voraussichtlichen Rentenbeginn 70 % der Summe der eingezahlten Beiträge garantiert. Für künftige Beiträge kann das Garantieniveau im Rahmen der von uns bei Vertragsabschluss angebotenen Garantieniveaus geändert werden. Zur Sicherstellung der Garantie wird das Vertragsguthaben monatlich im Rahmen eines Wertsicherungskonzeptes umgeschichtet.
Überschussverwendung vor Rentenbeginn	Die laufenden Überschüsse werden im Rahmen des Wertsicherungskonzeptes vollständig dem Deckungskapital zugeführt.
Überschussverwendung im Rentenbezug	Kunde wählt bei Rentenbeginn, ob er eine Bonusrente oder eine Überschussrente wünscht (VN wird rechtzeitig vorher angeschrieben und aufgeklärt).
Todesfalleistung vor Rentenbeginn	Zahlung des vorhandenen Deckungskapitals oder - falls vereinbart - mindestens der Summe der eingezahlten Beiträge (Best-of). „Best-of“ ist im Angebotsprogramm vorbelegt und kann abgewählt werden.
Todesfalleistung nach Rentenbeginn	Wahlweise – Auszahlung verbleibendes Kapital bei Tod: Vorhandenes Deckungskapital zum Rentenbeginn abzüglich bereits gezahlter garantierter Renten oder – Auszahlung verbleibendes Kapital bei Tod: Vereinbarte Jahresrenten abzüglich bereits gezahlter garantierter Renten oder – keine Todesfalleistung.
Leistungen	– Lebenslange Altersrente plus Überschüsse ; die Höhe der Rente wird zum Beginn der Rentenzahlung mit den dann maßgeblichen Rechnungsgrundlagen ermittelt – Kapitalleistung plus Überschüsse – Teilweiser Beitragserhalt zum voraussichtlichen Rentenbeginn (70 % der Summe der eingezahlten Beiträge) plus Überschüsse – Teilkapitalentnahme während der gesamten Vertragslaufzeit im Rahmen der tariflichen Grenzen möglich
Leistungseinschränkungen	Siehe Allgemeine Bedingungen für dieses Produkt
Nachhaltigkeitsmerkmale/-ziele	Das Produkt verfolgt keine besondere Zielsetzung im Bereich Nachhaltigkeit. In Abhängigkeit vom gewählten Wertsicherungsfonds und den gewählten Anlageoptionen erfüllt das Produkt unterschiedliche Nachhaltigkeitsmerkmale.
Beitragszahlungsweise	Laufend mind. 25 Euro monatlich / 300 Euro jährlich - Einmalige Zuzahlung zu Versicherungsbeginn max. 100.000 Euro möglich - Zuzahlungen während der Beitragszahlungsdauer je Versicherungsjahr max. 10.000 Euro
Wertsicherungsfonds	Wahlweise bei Vertragsabschluss – Anlagekonzept der renditeoptimierten Kapitalanlage Plus2 (ROK Plus2) oder – Anlagekonzept der nachhaltig orientierten Anlage (NOA)
Fondsauswahl	Freie Auswahl aus den wählbaren Anlagekonzepten und Investmentfonds.
Eintrittsalter	Mind. 0 Jahre (VN mind. 18 Jahre), max. 73 Jahre
Alter bei Rentenbeginn	Max. 85 Jahre
Aufschubdauer	Mind. 12 Jahre
Flexibler Rentenbeginn (Abruf-/ Verlängerungsphase)	– Maximal bis Ablaufalter 85 der VP – Dauer der Abrufphase max. 5 Jahre – Dauer der Verlängerungsphase max. 5 Jahre aber nicht über das Alter 85 hinaus

Produktbesonderheiten - Einzelheiten siehe Dokument „Produktbeschreibungen“

- Umwandlungsrecht in anderen Rentenversicherungstarif: PrivatRente FlexInvest
- Obligatorische Dread-Disease-Option
- Einschluss von Zusatzversicherungen möglich
- Übertragung der Fondsanteile möglich, aber nicht der Anteile an den Anlagekonzepten
- Änderung des festgelegten Garantieniveaus von 70 % für künftige Beiträge im Rahmen der von uns bei Vertragsabschluss angebotenen Garantieniveaus möglich

Mögliche Interessenkonflikte

- Sammel- und Gruppenversicherung sind bei Vorliegen der Voraussetzungen zwingend anzubieten.
- Rückvergütungen werden gegenüber dem Kunden in den Informationen zu wählbaren Anlagekonzepten und Investmentfonds bzw. in den Merkblättern zu den gewählten Anlagekonzepten offen gelegt.
- Boni u. sonstige Anreize bei Zielerreichung - zusätzlicher qualitativer Faktor (wie Stornoquote) ist berücksichtigt.

Kosten

- **Abschlusskosten:** abhängig von der Höhe der Beitragssumme und von der Versicherungsdauer. Dazu zählt insbesondere die Abschlussprovision für den Vermittler. **Siehe Vertragsübersicht!**
- **Verwaltungskosten:** einmalige bzw. laufende Verwaltungskosten; laufende Verwaltungskosten werden dem Deckungskapital entnommen. **Siehe Vertragsübersicht!**
- **Kosten der Anlagekonzepte und Investmentfonds:** beziehen sich auf das jeweilige Guthaben und verringern dieses. **Siehe Fondsinformationen!**
- **Sonstige (anlassbezogene) Kosten:** **Siehe Allgemeine Bedingungen für dieses Produkt!**

Zielmarkt	Im Zielmarkt ✓	Nicht im Zielmarkt –
Ziele inklusive Nachhaltigkeitszielen	<ul style="list-style-type: none"> – Kunde will laufend mittel- bis langfristig Geld anlegen und sein Vermögen vermehren, ohne eine steuerliche Förderung in Anspruch zu nehmen. – Kunde/VN ist Arbeitgeber, der zur Finanzierung seiner zugesagten Leistungen die Rückdeckungsversicherung auf das Leben des versicherten Arbeitnehmers abschließt. Das Leistungsspektrum der Versicherung bestimmt der Arbeitgeber. – Kunde mit Interesse an Nachhaltigkeitsmerkmalen oder ohne Nachhaltigkeitspräferenzen. Kunde wünscht dabei keine besondere Zielsetzung im Bereich Nachhaltigkeit. – Kunden mit Interesse (NOA) bzw. ohne Interesse (ROK Plus2) an Nachhaltigkeitsmerkmalen 	<p>Kunden</p> <ul style="list-style-type: none"> – wollen keine Versicherungslösung – mit Interesse an steuerlicher Förderung (Schicht 1 und 2) – mit Interesse an kurzfristigen Anlagen – mit Interesse an Einmalanlagen – mit Interesse an besonderer Zielsetzung im Bereich Nachhaltigkeit
Bedürfnisse / Wünsche	<ul style="list-style-type: none"> – Kunde möchte neben der Beitragshöhe auch bzgl. Garantieniveau und Fondsanlage eigenständig entscheiden können. – Kunde, der einen Vertrag mit niedrigem Beitrag und/oder kürzerer Laufzeit abschließt und dafür geringere Renditeerwartungen hat. – Kunde, der einen Vertrag mit höherem Beitrag und/oder längerer Laufzeit abschließt und dafür höhere Renditeerwartungen hat. – Kunde wünscht sich Flexibilität hinsichtlich der Auszahlung der Versicherungsleistung während der gesamten Laufzeit des Vertrages, ggf. Todesfallleistung. 	<ul style="list-style-type: none"> – Kunde, der hohe bzw. sehr hohe Renditeerwartungen hat und dafür auf Sicherheit in Form von hohen Garantien verzichtet. – Kunde, der einen Vertrag mit niedrigem Beitrag und/oder kürzerer Laufzeit abschließt und sehr hohe Renditeerwartungen hat.
Merkmale	<ul style="list-style-type: none"> – Kunden zwischen 0 und 73 Jahren, die laufend in ihre Altersvorsorge investieren möchten. 	<ul style="list-style-type: none"> – Kunden älter als 73 Jahre.
Risikoprofil / -bereitschaft	<ul style="list-style-type: none"> – Chancenorientierter Kunde, der ein hohes Sicherheitsbedürfnis hat und zum voraussichtlichen Rentenbeginn einen 30%igen Verlust hinsichtlich der eingezahlten Beiträge toleriert, um höhere Renditechancen zu haben. – Bezüglich etwaiger Erträge wird bei der wählbaren Anlage ggf. zugunsten von höheren Renditechancen ein höheres Risiko in Kauf genommen. – Im Falle des Rückkaufs wird ein Totalverlust in Kauf genommen. 	<ul style="list-style-type: none"> – Kunden, die Wert auf einen garantierten Zins legen – Kunden, die keine Anlage in Fonds wünschen – Kunden, die keinen oder keinen höheren Verlust in Kauf nehmen – Kunden, die einen Totalverlust in Kauf nehmen
Vorkenntnisse / Fähigkeiten	<ul style="list-style-type: none"> – Kunde sollte Kenntnisse über Finanzmärkte oder Erfahrungen mit Versicherungsanlageprodukten und/oder verpackten Anlageprodukten haben oder sich beraten lassen. 	

Vertriebsstrategie

- Im Fokus des Produktes stehen kapitalmarktaffine Kunden, d.h. Kunden die ihre Geldanlage flexibel und individuell mitgestalten wollen.
- Darüber hinaus richtet sich der Verkauf an chancenorientierte Kunden mit mittel- bis langfristigem Anlagehorizont, die ein hohes Sicherheitsbedürfnis bei mittleren Renditeerwartungen in Abhängigkeit von Beitragshöhe, Laufzeit und der wählbaren Anlagekonzepte und Investmentfonds haben.
- Ansprache von Kunden, die ihren Altersvorsorgevertrag gezielt gegen zusätzliche Risiken wie Todesfall oder Verlust des Einkommens bei Berufsunfähigkeit absichern möchten.
- Wählbarer Wertsicherungsfonds: Ansprache von Kunden mit (NOA) oder ohne (ROK Plus 2) Interesse an Nachhaltigkeitsmerkmalen

Vertriebskanäle

Vertrieb zulässig für Vertriebspartner der Versicherungskammer			
	Bayern-Versicherung Lebensversicherung AG	Feuersozietät Berlin-Brandenburg AG	SAARLAND Feuerversicherung AG
Sparkassen	✓	✓	✓
Agenturen	✓	✓	✓
Genossenschafts- und Kooperations-Vertrieb	✓	–	–
Geschäftsstellen-Vertrieb	✓	–	✓
Makler / Maklerpools	✓	✓	✓
Versicherungsdienste	✓	✓	✓
Online	–	–	–

Im stationären Vertrieb ist sicherzustellen, dass die Berater über eine sachgerechte Qualifikation zu diesem Produkt verfügen.

Produktfreigabeverfahren

Das Produkt hat ein systematisches Produkt-Freigabeverfahren durchlaufen und wurde in diesem Rahmen auf Kundenbedarf, Kundennutzen sowie mögliche Interessenkonflikte geprüft. Zudem wurden in diesem Rahmen der geeignete Zielmarkt und die Vertriebsstrategie festgelegt.