Bayern-Versicherung

Lebensversicherung Aktiengesellschaft Ein Unternehmen der Versicherungskammer

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

Stand: 13.12.2025 - 342893

Produkt	PrivatPonto FloyVario (Chanco Profil Washetum")		
	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).		
Todesfallleistung 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 abgewähwerden.		
Todesfallleistung nach Rentenbeginn	Wahlweise — Bis Rentenbeginnalter 76 Jahre – inkl. Verlängerungsphase - 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 Todesfallleistung. 		
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 v 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	- Maximal bis Ablaufalter 85 der VP		
	 Dauer der Abrufphase max. 5 Jahre 		
(Abruf-/ Verlängerungsphase)	 Dauer der Abrufphase max. 5 Jahre 		

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 offengelegt.
- Boni u. sonstige Anreize bei Zielerreichung zusätzlicher qualitativer Faktor (wie Stornoguote) ist berücksichtigt.

Kosten

- Abschluss- und Vertriebskosten: abhängig von der Höhe der Beitragssumme und von der Versicherungsdauer. Darin ist die Abschlussprovision für den Vermittler enthalten. Siehe Vertragsübersicht!
- Verwaltungskosten: einmalige bzw. laufende Verwaltungskosten; laufende Verwaltungskosten werden dem Deckungskapital entnommen. Zusätzlich fallen Stückkosten an. 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	 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 	 Kunden 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	 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. 	 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	 Kunden zwischen 0 und 73 Jahren, die laufend in ihre Altersvorsorge investieren möchten. 	– Kunden älter als 73 Jahre.
Risikoprofil / -bereitschaft	 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. 	 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	 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 Sicherheitsbedürfnisbei 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.