

Existenzgründung für Vermögensberater

# Arbeitsheft

VBA-Ausbildung

Lebensversicherung / Private Rentenversicherung

Produkt:

VERMÖGENSAUFBAU & SICHERHEITSPLAN (VASPN)



Deutsche  
Vermögensberatung  
Akademie



1

---

---

---

---

---

---

---

---



2

---

---

---

---

---

---

---

---

Agenda	
<b>01</b> Basiswissen	<b>04</b> VERMÖGENSAUFBAU & SICHERHEITSPLAN Weitere Produktmerkmale
<b>02</b> Leistungen	<b>05</b> Antrag und antragsrechtliche Grundlagen
<b>03</b> VERMÖGENSAUFBAU & SICHERHEITSPLAN (VASPN) der Generali Leben <ul style="list-style-type: none"> <li>• Produktkomponente Vermögensaufbau</li> <li>• Produktkomponente Arbeitskraftabsicherung</li> <li>• Produktkomponente Schwere KI anknüpfen</li> <li>• Produktkomponente Generali Vitality                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– das interaktive Gesundheitsprogramm</li> </ul> </li> <li>• Produktkomponente Pflegeabsicherung</li> <li>• Produktkomponente Hinterbliebenenabsicherung</li> </ul>	<b>06</b> Dokumentation und Information

3

---

---

---

---

---

---

---

---

D1

Basiswissen

4

---

---

---

---

---

---

---

**Demografischer Wandel**

Warum die gesetzliche Rente kaum noch zu finanzieren ist

Seit Jahren erkennbar, dass Grundlagen des bestehenden Rentensystems wegen demografischem Wandel Anpassungen erfordern:

- Die Menschen leben länger
- Die Geburtenrate geht zurück
- Der Anteil der älteren Menschen steigt

ALTERSAUFBAU DEUTSCHLAND 2000

ALTERSAUFBAU DEUTSCHLAND 2030

5

---

---

---

---

---

---

---

**Demografischer Wandel**

Warum die gesetzliche Rente kaum noch zu finanzieren ist

Über die Jahre müssen immer weniger Beitragszahler für immer mehr Rentenbezieher aufkommen. Die werden älter und erhalten somit auch länger Rente. Die gesetzliche Rente ist so kaum noch zu finanzieren

10 RENTNER  
16 JAHRE RENTE

44 BEITRAGSAHLER

2000

10 RENTNER  
19 JAHRE RENTE

33 BEITRAGSAHLER

2015

10 RENTNER  
22 JAHRE RENTE

22 BEITRAGSAHLER

2030

6

---

---

---

---

---

---

---

**Demografischer Wandel**

Warum immer mehr früher aus dem Beruf ausscheiden

- Ausstieg vor Rentenalter
- Jeder 4. Arbeiter und 5. Angestellte
- Unfälle und Krankheiten sind die häufigsten Ursachen

Die gesetzliche Erwerbsminderungsrente, die in diesem Fall einspringt und sehr gering ist, führt zu finanziellen Abhängigkeiten und im Ernstfall zur Verarmung

7

---

---

---

---

---

---

---

**Demografischer Wandel**

Warum immer mehr in Pflegeheimen versorgt werden

- Durch zunehmende Lebenserwartung Anstieg von Pflegebedürftigen
- Steigende Zahl Alleinlebender
- Familiärer Hintergrund oft nicht gegeben

Durch die Auswirkungen des demografischen Wandels kann die Versorgung Pflegebedürftiger immer häufiger nur über teure Pflegeheime oder ambulante Pflegedienste geleistet werden

8

---

---

---

---

---

---

---

**Demografischer Wandel**

Wie sich die Veränderungen auswirken

- Gesteigerte Bereitschaft zur privaten Vorsorge
- Vermehrt staatliche Förderung privater Vorsorge
- Zahl der Lebensversicherungen gleichbleibend, trotz Kritik
- Anteil der privaten Rentenversicherungen stetig steigend

9

---

---

---

---

---

---

---



10

---

---

---

---

---

---

---

**Was man unter einer Lebensversicherung versteht**

**Stützt wirtschaftliche Sicherheit einer Person**

- Durch Altersvorsorge
- Durch Absicherung verschiedener Risiken

**Unterschiedliche Versicherungsfälle lösen Geldleistung aus**

- Tod während bestimmter Zeit (Todesfall)
- Erleben eines bestimmten Zeitpunkts (Erlebensfall)
- Berufsunfähigkeit (Zusatzversicherung)
- Schwere Krankheiten (Zusatzversicherung)
- Pflegebedürftigkeit (Zusatzversicherung)

**Zahlung der Leistung**

- An Versicherungsnehmer oder
- An Bezugsberechtigten

11

---

---

---

---

---

---

---

**Wie sich eine private Rentenversicherung unterscheidet**

**Kapitalbildende Lebensversicherung**

- Allgemeines Verständnis unter Begriff „Lebensversicherung“
- Im Versicherungsfall erfolgt Einmalzahlung

**Private Rentenversicherung**

- Eine Angebotsform der Lebensversicherung
- Wachsende Zahl an Vertragsabschlüssen
- Im Versicherungsfall erfolgt monatliche Rentenzahlung

12

---

---

---

---

---

---

---

### Welche Angebotsformen einer Lebensversicherung es gibt

#### Risikoversicherung

- Todesfallversicherung
- Risikolebensversicherung

#### Kapitalbildende Versicherung

- Aufgeschobene Rentenversicherung
- Sofort beginnende Rentenversicherung
- Kapitalbildende Lebensversicherung

#### Fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherung

#### Zusatzversicherungen

- Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung
- Pflegezusatzversicherung
- Schwere Krankheiten
- Hinterbliebenenabsicherung

13

---

---

---

---

---

---

---

---


### Welche guten Argumente eine Lebensversicherung liefert

#### Sicheres Mittel gegen Altersarmut durch

- Vermögensaufbau
- Schließen der Versorgungslücke
- private Rente

#### Sichert zusätzlich Risiken ab

- Verlust der Arbeitskraft
- Pflegefall
- Hinterbliebene im Todesfall
- Schwere Krankheiten



14

---

---

---

---

---

---

---

---

### Mögliche Zielgruppen

Für wen eine Lebensversicherung deshalb interessant ist

RISIKO				
Junge Leute	Familien	Senioren	Selbstständige Freiberufler	Beamte
Erste fünf Berufsjahre kein Anspruch aus Gesetzlicher Rentenversicherung Schwere Krankheiten	Berufsunfähigkeit Unfall Schwere Krankheiten Tod eines Elternteils Grundsätzliche finanzielle Versorgungslücken	Schwere Krankheiten Pflegefall Altersarmut	Keinerlei gesetzliche Absicherung	Schwere Krankheiten Versorgungslücken durch Beschneidung von Altersbezügen

15

---

---

---


---

---

---


---


---


**Deutsche Vermögensberatung Akademie**

23.12.2021

Seite 5





VERMÖGENSAUFBAU & SICHERHEITSPLAN  
(VASPN)  
der Generali Leben

16

---

---


---

---

---

---

---



**Welche Produktkomponenten das Vorsorgekonzept enthält**


**Vermögensaufbau**  
Altersvorsorge

**Arbeitskraftabsicherung**  
Absicherung von Berufs- unfähigkeit oder Verlust von Grundfähigkeiten

**Schwere Krankheiten**  
Kapitalleistung bei Herzinfarkt, Krebs oder Schlaganfall

**Pflegeabsicherung**  
Anwartschaft auf eine Pflegenversicherung und Pflegenrenten

**Hinterbliebenenabsicherung**  
Absicherung von Ehepartner und Kindern bei Tod



17

---

---


---


---

---

---

---





Produktkomponente  
Vermögensaufbau

18

---

---

---

---

---

---

---

### Welche Tarifmerkmale diese Produktkomponente auszeichnet



Hinter der Produktkomponente Vermögensaufbau verbirgt sich eine aufgeschobene Rentenversicherung mit diesen Tarifmerkmalen

- Lebenslange Renten- oder Kapitalauszahlung
- Recht auf 8 vorgezogene Teilrenten bzw. Kapitalabfindungen
- Kapitaleistung bei Tod vor Rentenbeginn
- Rentengarantiezeit
- Flexibler Rentenbeginn

19

---

---

---

---

---

---

---

### Wie sich Kundenwunsch und Realität unterscheiden



#### Wunsch

- Hohe Sicherheit + hohe Rendite

#### Realität

- Hohe Erträge = erhöhtes Risiko
- Hohe Sicherheit = weniger Ertrag

#### Ideal

- Ausgewogenes Verhältnis zwischen Chance auf Gewinn + gewisse Sicherheit
- Anpassungsmöglichkeit an Kundenmentalität und Marktsituation

20

---

---

---

---

---

---

---

### Wie unterschiedlich die Anlagementalitäten sind



Unterschiedliches Sicherheitsbedürfnis in der Anlagementalität:

#### Sicherheitsorientiert

- Zugunsten Sicherheit Verzicht auf Rendite
- Sicherheit durch konventionelle Anlagen

#### Renditeorientiert

- Zugunsten hoher Renditewahrscheinlichkeit Akzeptanz eines erhöhten Risikos
- Ertragschancen durch Anlagen in Aktien oder Fonds/Vermögensmandate

21

---

---

---

---

---

---

---



### Wie flexibel sich der VASPN den Anforderungen anpasst

**Schieberegler des VASPN**

- Selbstbestimmtes Anlagerisiko
- Flexibles Reagieren auf Marktsituationen
- Kunde kann zwischen sicherheits- und/oder renditeorientierter Anlage wählen

---

---

---

---

---

---

---

---

22

### Welche Anpassungsmöglichkeiten der VASPN bietet

**Freie Aufteilung**  
Bei Anlage der Sparbeiträge

**Neuaufteilung des Sparbeitrags**

- Zur nächsten Beitragsfälligkeit
- Zu jedem Zuteilungspunkt von Überschussanteilen

**Umschichtung des Vertragsguthabens (kostenpflichtig)**

- Von bis zu 100 % fondsgebunden
- In bis zu 100 % konventionell
- Und umgekehrt

---

---

---

---

---

---

---

---

23

### Welche renditeorientierte Anlageformen beim VASPN sind möglich?

**Folgende renditeorientierte Anlageformen sind möglich:**

- Freie Auswahl aus einer Fondspalette mit über 60 Fonds (Auswahl von nachhaltigen Fonds möglich)
- DWS Vermögensmandate
- Goldgebundene Anlage
- Generall Exklusiv Fonds

---

---

---

---

---

---

---

---

24

### Welche Vorteile sich durch die Champions Select Fonds ergeben

- Fondsauswahl weltweit führender Fondsgesellschaften
- Langfristiger Anlageerfolg
- Wertbeständiger und krisensicherer Investmentprozess
- Gute externe Fondsratings

Vorteile für den Kunden: Mit den Champions Select-Fonds der DWS können zwei Fonds gewählt werden. Die Fondsmanager der DWS investieren in die aussichtsreichsten Fonds („Champions“)

25

---

---

---

---

---

---

---

---

### Je nach Anlegermentalität stehen zwei Champions Select Fonds zur Verfügung

Champions Select Dynamic	Champions Select Balance
– Schwerpunkt der Anlagestrategie liegt auf Anlagen mit hohem Wertsteigerungspotenzial	– Defensive Anlage und breite Streuung auf Anlagen mit hohem und weniger hohem Wertsteigerungspotenzial
– Strebt langfristig eine hohe Wertentwicklung an	– Strebt Vermögenserhalt und stabile Erträge an

26

---

---

---

---

---

---

---

---

### Wie Guthaben vor Kursschwankungen geschützt werden kann

**Fonds-Ausstiegsmangement**

- Wählbar
- Umschichtung von Fondsguthaben in sicherheitsorientiertes Guthaben
- Menge: Gesamtes Fondsvermögen oder Fondsanteile
- Beginn: Frühestens 1 Monat nach Vertragsbeginn
- Zeitraum: Mindestens 12 Monate, längstens 60 Monate
- Ende: Bis zum Beginn der Rentenzahlung möglich
- Kosten: Einrichten, vorzeitiges Beenden und Änderungen

**Fonds-Einstiegsmanagement**

Umschichtung von sicherheitsorientiertem Guthaben in Fondsguthaben

27

---

---

---

---

---

---

---

---

### Lebenslange Rente

Wir werden immer älter und können uns auf einen immer längeren Ruhestand freuen. Die lebenslange Rente schafft – alternativlos – Planungssicherheit, auch wenn wir über 100 Jahre alt werden.

**Leibrente kann in Form von**

- bis zu acht vorgezogene Teilrenten vor Ablauf der Aufschubzeit

und / oder

- einer vollständigen Verrentung des (verbliebenen) angesammelten Guthabens zum Ablauf der Aufschubzeit erfolgen

28

---

---

---

---

---

---

---

---

### VAN-Lebenslange Rente

Anlagemöglichkeiten in der Rentenphase – aber immer lebenslange Renten in beiden Formen

Rentenbeginn

29

---

---

---

---

---

---

---

---

### VAN-Rentenphase mit „Topf-Modell“

30

---

---

---

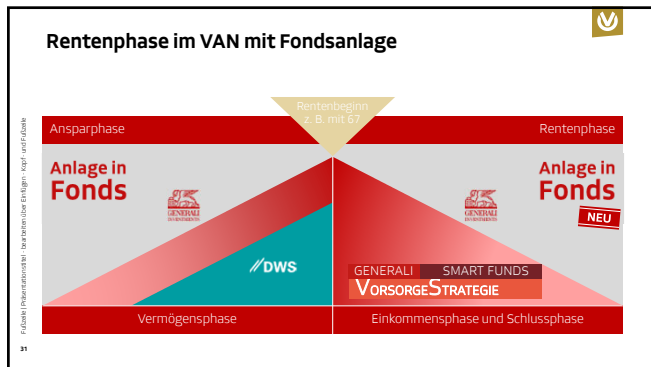
---

---

---

---

---



31

---

---

---

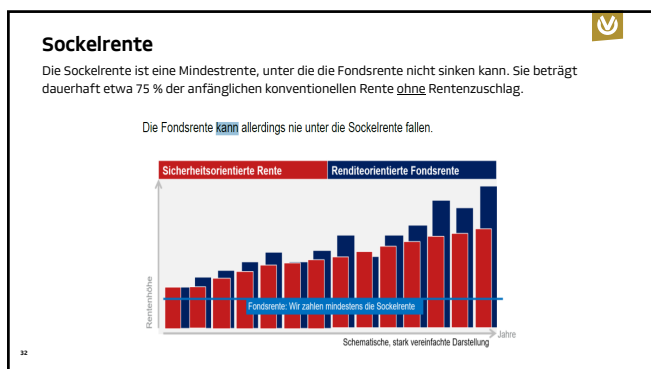
---

---

---

---

---



32

---

---

---

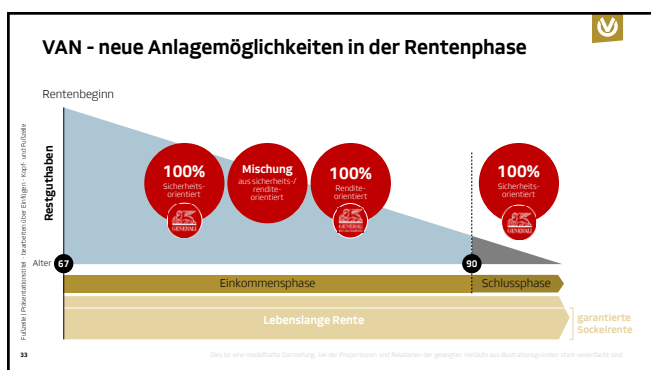
---

---

---

---

---



33

---

---

---

---

---

---

---

---

**Stark vereinfachtes Beispiel**  
Nur Arbeitsdokument für Skript

	Sicherheitsorientierte Rente	Renditeorientierte Rente
Anfängliche Gesamtrente	115 Euro p.m.	115 Euro p.m.
Davon Überschussbeteiligung (Rentenzuschlag)	15 Euro p.m. <sup>1</sup>	15 Euro p.m. <sup>1</sup>
Garantierte Rente / Sockelrente	100 Euro p.m. <sup>1</sup>	75 Euro p.m. <sup>2</sup>

1 Wert ist abhängig vom Renteneintrittsalter und dem Geburtsjahr. Hier angenommen: Für einen 67-jährigen mit 23-jähriger Einkommensphase macht der Rentenzuschlag etwa 15 % für aktuell 1,15 % Rentenzuschlag aus.  
2 etwa 75 %

34

---

---

---

---

---

---

---

---

**VAN Zeitrente möglich**

**Die Zeitrente**

- ist eine zeitlich befristete Rente für mindestens 1 Jahr bis maximal 20 Jahre möglich
- ist auch als „Fonds“-Zeitrente mit entsprechender Sockelrente möglich (oder mit gewünschtem Splitting)
- beträgt monatlich mindestens 25 €
- Beantragung frühestens
  - ab Beginn des 3. Versicherungsjahres bei klassischer Anlage und
  - ab dem 6. Versicherungsjahr bei fondsgebundenen Zeitrenten
- Die Besteuerung einer jeden Zeitrente erfolgt analog der Besteuerung einer Kapitalauszahlung

35

---

---

---

---

---

---

---

---

**Welche Sonderzahlungen geleistet werden können**

**Möglichkeit von Sonderzahlungen**

- Zu jedem Zeitpunkt der Vertragsdauer (nicht im letzten Jahr vor Ende der Aufschubzeit)
- Mindestens 500 EUR
- Erhöhung nur für Vermögensaufbau (nicht für Absicherungskomponenten oder Zusatzversicherungen)

36

---

---

---


---


---

---

---

---





**Produktkomponente  
Arbeitskraft-  
absicherung**

37

---

---

---


---

---

---

---

**Was sich hinter dieser Produktkomponente verbirgt**



- Frei wählbare Produktkomponente
- Steht für finanzielle Absicherung der Risiken
- Berufsunfähigkeit
- Verlust von Grundfähigkeiten

Beispiel	
Arbeitnehmer	
37 Jahre alt	
13 Bruttogehälter / Jahr	
Monatseinkommen	3.000 €
x 13 Gehälter pro Jahr	= 39.000 €
x 30 Arbeitsjahre bis 67	= 1.170.000 €
Wert seiner Arbeit	= 1.170.000 €

Allgemein besteht ein geringes Bewusstsein über die Höhe des Einkommens während eines Arbeitslebens. Und damit darüber, wie enorm Einkommensausfälle durch Berufsunfähigkeit sind

38

---

---

---


---

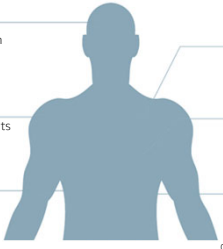
---

---

---

**Was berufsunfähig macht**





**32,66 %**  
Psychische/  
Nervenkrankheiten

**16,09 %**  
Krebs und andere  
bösartige  
Geschwülste

**19,65 %**  
Krankheiten  
des Skelett- und  
Bewegungsapparats

**6,99 %**  
Erkrankungen des  
Herzens und des  
Gefäßsystems

**16 %**  
Sonstige  
Erkrankungen

**8,61 %**  
Unfälle

Quelle: Morgen & Morgen Stand 05/2020

39

---

---

---

---

---

---

---

**Was die gesetzliche Erwerbsminderungsrente dann leistet**

Arbeitsfähigkeit 3 bis unter 6 Stunden täglich irgendeine Tätigkeit	Arbeitsfähigkeit unter 3 Stunden täglich irgendeine Tätigkeit
<b>=</b>	<b>=</b>
Halbe Erwerbsminderungsrente	Volle Erwerbsminderungsrente
20% des letzten Nettoeinkommens	40% des letzten Nettoeinkommens

Und wer finanziert dann die Familie, die Miete oder das Haus?  
Und was ist mit weiteren laufenden Kosten wie zum Beispiel für das Auto?

40

---

---

---

---

---

---

---

---

**Wie Berufsunfähigkeit beim VASPn definiert wird**

Beim VASPn liegt Berufsunfähigkeit vor,

- wenn die versicherte Person infolge von Krankheit, Körperverletzung oder Kräfteverfall, die oder der ärztlich nachzuweisen ist,
- voraussichtlich mindestens 6 Monate oder bereits seit 6 Monaten ununterbrochen
- zu mindestens 50 %
- ihren zuletzt vor Eintritt dieses Zustandes ausgeübten Beruf nicht mehr ausüben kann

oder Teilzeit-BU mit Günstigerprüfung

41

---

---

---

---

---

---

---

---

**Die neue BU – Mehr drin!**

Mit die fairste BU-Prüfung für Teilzeitbeschäftigte

Neu mit Günstigerprüfung → z.B. bei 4 Stunden Teilzeittätigkeit:  
Leistung, wenn keine 3 Stunden arbeiten möglich ist!

Egal, wann die Arbeitszeit verkürzt wurde!

42

---

---

---

---

---

---

---

---

### Berufsgruppensystematik

12 Berufsgruppen mit eigenen Tarifbeiträgen

43

---

---

---

---

---

---

---

---

### Upgrade für bis zu 1.300 Berufe möglich

44

---

---

---

---

---

---

---

---

### Neue Upgrade Möglichkeit für Handwerksmeister

45

---

---

---

---

---

---

---

---



### Arbeitskraftabsicherung

Wann der VASPn bei der Grundfähigkeitsversicherung leistet

 Sehen
  Eine Hand gebrauchen / greifen
  Stehen
  Sprechen
  Einen Arm gebrauchen
  Sitzen
  Hören
  Knien und Bücken
  Treppensteigen
  Gehen
  Heben und Tragen
  Schreiben

Der VASPn sichert finanziell den Verlust einer von 13 Grundfähigkeiten (GF) unabhängig vom Beruf ab.

46

---

---

---

---

---

---

---

---

### Grundfähigkeits-Police pro

zusätzlich versichert sind

 Autofahren
  Eigenverantwortliches Handeln
  Gleichgewicht
  Intellekt



47

---

---

---

---

---

---

---

---

### Was die BU oder GF des VASPn dann leistet

Sicherung des finanziellen Risikos bei Berufsunfähigkeit oder bei Verlust von Grundfähigkeiten

- Übernahme Beitragszahlung für kompletten VASPn durch Versicherer, somit dennoch Erreichung des Sparziels
- Zahlung der vereinbarten zusätzlichen Rente



48

---

---

---

---

---

---

---

---

### Was es für zielgruppengerechte Möglichkeiten gibt

**Für Berufseinsteiger Starter BU**

- 1. bis 5. Versicherungsjahr: nur ca. 60 -65 % des regulären Beitrags
- Ab 6. Versicherungsjahr: voller Beitrag
- Bei Weiterzahlung des reduzierten Beitrags: Reduzierung BUZ-Rente auf 50 %

**Für Schüler Starter GF**

- Sonst keine Möglichkeit eines Berufsunfähigkeitsschutzes
- Möglichkeit der Absicherung der Grundfähigkeitskomponente
- Option: nach 5 Jahren oder Beginn Berufsausbildung/Studium Tausch in BU

**Für in BU nicht versicherbare Personen oder risikoreiche Berufe**

Basisabsicherung der Arbeitskraft über GF

49

---

---

---

---

---

---

---

---

### Starter BU

Für alle Starter-Tarife beträgt die  
Minstdauer 32 Jahre

Starter-Beitrag  
ca. 60 bis 65 %  
im Vergleich  
zum Normaltarif

Abschluss  
max. bis  
Eintrittsalter  
35 Jahre

50

---

---

---

---

---

---

---

---

### Krankentagegeld und Berufsunfähigkeitsversicherung

Bisheriger Lohn	Bis zu 6 Wochen Lohnfortzahlung Arbeitgeber	Krankentagegeld Generali Kranken	Berufsunfähigkeitsrente Generali Leben
		Bis zu 72 Wochen Krankentagegeld der Krankenkasse	Ggf. volle Erwerbsminderungsrente
	Krankenschein	ab 7. Woche	ab 79. Woche
			Ggf. halbe Erwerbsminderungsrente

51

---

---

---

---

---

---

---

---

### Weitere zielgruppen-orientierte Absicherungs-möglichkeiten

**Dienstfähigkeitsklausel für Beamte (DU)**

- Frei wählbare Produktkomponente
- Allgemeine Dienstunfähigkeit ist versichert
- Nachweis erfolgt mit der Entlassungsurkunde wegen allgemeiner Dienstunfähigkeit und dem Bericht des Amtsarztes
- Die Beitragszahlung für den kompletten VASPN wird vom Versicherer übernommen und das Sparziel wird erreicht
- Die vereinbarte Rente wird ausbezahlt



52

---

---

---

---

---

---

---

---


### Dynamikplan: Was sich hinter dieser Produktkomponente verbirgt

**Dynamikplan A**  
Regelmäßige Erhöhung des Beitrages für alle Komponenten und Zusatztarife

**Dynamikplan Vermögensaufbau B**  
Erhöhung fließt ausschließlich in Vermögensaufbau (VAN) inklusiv Beitragsbefreiung der Zusatztarife BU, GF

**Dynamische BU und GF-Versicherung**  
Bei Eintritt BU/GF wird die Rente ausbezahlt, die Beitragszahlung inklusiv zukünftiger Dynamikerhöhungen werden vom Versicherer übernommen

**Einkommen und Lebensstandard wachsen, daraus ergeben sich wachsende Ansprüche an die spätere Versorgung**



53

---

---

---

---

---

---

---

---

### Dynamikplan

Leistungsdynamik – „Inflationsausgleich“

Die BU-/GF-Rente erhöht sich im Leistungsfall um den bei Vertragsabschluss gewählten Prozentsatz der Leistungsdynamik

Zu allen BU und GF-Tarifen in der 3. Schicht und BU bAV



54

---

---

---


---

---

---

---

---



Produktkomponente  
Schwere  
Krankheiten

55

---

---

---

---

---

---

---

**Was sich hinter dieser Produktkomponente verbirgt**

Eine Kapitalzahlung, wenn eine der folgenden schweren Krankheiten eintritt

- Herzinfarkt
- Krebs
- Schlaganfall

Schwere Krankheiten nehmen keine Rücksicht auf Alter, Geschlecht oder Beruf, sie kommen unverhofft und bringen jede Menge Sorgen



56

---

---

---

---

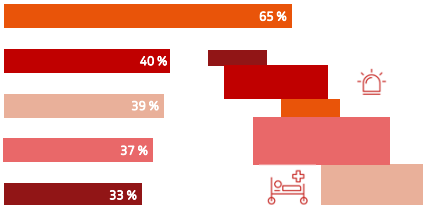
---

---

---

**Vor welchen Krankheiten haben die Menschen am meisten Angst?**

Krebs	65 %
Schlaganfall	40 %
Alzheimer / Demenz	39 %
Folgen eines Unfalls	37 %
Herzinfarkt	33 %



57

---

---

---

---

---

---

---

### Was der VASPN bietet

- Frei wählbare Produktkomponente
- Individuell zu vereinbarende Höhe der Kapitalzahlung
- Auch als STARTER-Tarif abzuschließen
- Es erfolgt eine steuerfreie Auszahlung
- Führt nicht zu Beitragsfreistellung anderer Risikokomponenten

58

---

---

---

---

---

---

---

---

### Produktkomponente Generali Vitality – das interaktive Gesundheitsprogramm

59

---

---

---

---

---

---

---

---

### „Generali Vitality“ in 3 Schritten

**Schritt 1**  
Zu Beginn wird der aktuelle Gesundheitszustand ermittelt

**Bewusst machen**

**Schritt 2 Aktiv leben**  
Im nächsten Schritt geht es darum aktiv zu werden

**Schritt 3 Belohnt werden**  
Belohnung mit einem besseren Lebensgefühl und attraktiven Vergünstigungen

60

---

---

---


---

---

---




---

---



### Beitragsvorteile „Generali Vitality“

Beitragsvorteile für:

- 
**Arbeitskraft-  
absicherung**
  - ab sofort 10 % Beitragsvorteil
- 
**Schwere  
Krankheiten**
  - bis zu 16 % Beitragsvorteil möglich
- 
**Hinterbliebenen-  
absicherung**

Kunde zahlt nie mehr Versicherungsbeiträge als ohne „Generali Vitality“

61

---

---

---

---

---

---

---

---



### Partner „Generali Vitality“



62

---

---

---

---

---

---

---

---





Produktkomponente  
Pflegeabsicherung

63

---

---

---

---

---

---

---

---

### Wann diese Produktkomponente sinnvoll ist

- Frei wählbare Produktkomponente
- Steht für Absicherung des Risikos Pflegefall zu werden
- Durch veränderte Gesellschaftsstrukturen Möglichkeit, Pflege von Eltern oder Angehörigen innerhalb der Familie zu übernehmen, oft nicht mehr gegeben

Die Pflege verlagert sich zunehmend zu ambulanten Pflegediensten oder Heimen, die alle sehr teuer sind

64

---

---

---

---

---

---

---

---

### Wie sich die Pflegekosten zusammensetzen

- Gesetzliche Leistung meist nicht ausreichend zur Deckung der Kosten
- bei vollstationärer Pflege

		2.420 € monatliche Kosten**	2.912 € monatliche Kosten**	3.425 € monatliche Kosten**	3.655 € monatliche Kosten**
		1.650 € Eigenanteil*	1.650 € Eigenanteil*	1.650 € Eigenanteil*	1.650 € Eigenanteil*
125 € max. gesetzliche Leistung	770 € max. gesetzliche Leistung	1.262 € max. gesetzliche Leistung	1.775 € max. gesetzliche Leistung	2.005 € max. gesetzliche Leistung	
PFLEGEGRAD 1	PFLEGEGRAD 2	PFLEGEGRAD 3	PFLEGEGRAD 4	PFLEGEGRAD 5	

\*Einrichtungsindividueller Eigenanteil, hängt von der Höhe der Heimkosten ab  
 \*\*Monatliche Heimkosten, Grundlage: Ø Heimkosten Großraum Köln

65

---

---

---

---

---

---

---

---

### Was die Pflegeabsicherung des VASPn dann leistet

Im Tarif PflegeOptio (PO) - In jungen Jahren  
 Gesundheitszustand „einfrieren“

Bis Ende Versicherungsdauer

- Recht eine Pflegeerentenversicherung gegen Einmalbeitrag abzuschließen
- ohne Gesundheitsprüfung
- ohne Wartezeit

66

---

---

---

---

---

---

---

---

### Pflegerente und Pflegerente Smart des VASP

**Pflegerente (Tarife P1 und P2)**

- Sofortiger Pflegeschutz - ohne Wartezeit
- lebenslanger Versicherungsschutz
- je nach Tarifwahl Beitragsrückgewähr an die Hinterbliebenen im Todesfall

**Pflegerente Smart (Tarife P3 und P4)**

- für Einsteiger sofortiger Pflegeschutz für einen kleinen Beitrag - ohne Wartezeit
- abgekürzte Versicherungsdauer. Durch Umtauschoption - ohne erneute Gesundheitsprüfung - in eine Pflegerente lebenslange Versicherungsdauer möglich
- je nach Tarifwahl Beitragsrückgewähr an die Hinterbliebenen im Todesfall möglich

**Beitragsbefreiung P5**  
(Beitragsbefreiung einer Hauptversicherung und evtl. anderer Zusatzversicherungen)

67

---

---

---

---

---

---

---

---

### Die neue Pflegeabsicherung im VASP mit Kundenbonus möglich

68

---

---

---

---

---

---

---

---

### Pflegerente – stark und verlässlich

- Lebenslange einkommensteuerfreie Pflegerente
- Absicherungshöhe in den Pflegegraden 2 bis 4 individuell wählbar
- Sofortiger Pflegeschutz ohne Wartezeit und beitragsfrei im Pflegefall
- Hochwertige Assistance-/Zusatzleistungen mitversichert

**Ohne Mehrbetrag**

69

---

---

---

---

---

---

---

---



### Pflegerente – stark und verlässlich

- Todesfallleistung und Auszahlung bei Kündigung wählbar
- Laufender Beitrag oder Einmalbeitrag
- Inflationsschutz: Dynamik und Leistungsdynamik wählbar
- Erhöhung des Pflegeschutzes durch Nachversicherungsgarantien
- Einstieg über günstigen Beitrag möglich

70

---

---

---

---

---

---

---

---

### Pflegerente Smart – für die frühe Pflegeabsicherung

- Gleiche Leistungen wie Pflegerente aber:
  - Versicherungsschutz max. bis Alter 70
  - Lebenslange Leistungsdauer
- Von Alter 15 bis 65 Jahren abschließbar

71

---

---

---

---

---

---

---

---

### Pflegeorententarie –

Die Höhe der Pflegerente kann individuell versichert werden

72

---

---

---

---

---

---

---

---

### So funktioniert die Umtauschoption

The diagram illustrates the process of switching from 'Pflegerente Smart' to 'Pflegerente' using the 'Umtauschoption'. It shows two scenarios: one where the switch happens at age 43 (Abschluss z.B. Alter 43) and another where it happens at age 58 (Ausübung Umtauschoption z.B. Alter 58). A red circle highlights that the switch is possible 'mit jederzeitiger Umtauschoption ohne erneute GE' (with随时 switch option without new GE).

73

---

---

---

---

---

---

---

---

### Assistance-Leistungen

Gesundheitstelefon	Pflegescout	Organisation von haushaltsnahen Dienstleistungen	Organisation eines Pflegeheimplatzes
<ul style="list-style-type: none"> <li>• (Laienverständliche) Informationen zu Fragen aus allen medizinischen Fachgebieten im Zusammenhang mit der vorliegenden oder ärztlich vermuteten Pflegebedürftigkeit (Krankheitsbildern)</li> <li>• Hilfe bei der Suche nach medizinischen und pflegerischen Leistungserbringern</li> <li>• Auskunft zu Wirkstoffen und Nebenwirkungen von Arzneimitteln</li> </ul>	<p>Telefonische Auskunft ...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• zum Begutachtungsverfahren nach dem Sozialgesetzbuch,</li> <li>• zu Betreuungsleistungen,</li> <li>• zu ambulanten und stationären Pflegeeinrichtungen,</li> <li>• zu Vollmachten, Betreuung, Patientenverfügung,</li> <li>• eine Demenzberatung</li> <li>• zu sonstigen mit dem Pflegefall in Zusammenhang stehenden Fragestellungen*</li> </ul>	<p>Vermittlung von haushaltsnahen Dienstleistungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Menüservice für die tägliche Hauptmahlzeit,</li> <li>• Einkaufsdienst</li> <li>• Versorgung der Wäsche und Reinigung der Wohnung</li> </ul>	<p>Vermittlung von bis zu 3 freien Pflegeheimplätzen im nahen Umkreis des gewünschten Orts innerhalb Deutschlands (Vermittlung: Montag bis Freitag außer an Feiertagen)</p>

\* Eine Diskussion über bereits erhaltene Gutachten, sowie die Bearbeitung von Einsprüchen erfolgt jedoch nicht.

74

---

---

---

---

---

---

---

---

### Produktkomponente Hinterbliebenenabsicherung

The slide features a red icon of a family (two adults and a child) on a grey background, with the title 'Produktkomponente Hinterbliebenenabsicherung' (Product component survivor protection) to its right.

75

---

---

---

---

---

---

---

---

### Warum diese Produktkomponente sinnvoll ist

- Frei wählbare Produktkomponente
- Im Fall des Todes der versicherten Person/des Versorgers Sicherung der finanziellen Existenz der Hinterbliebenen
- Denn auch hier Leistungen aus gesetzlicher Rentenversicherung nicht ausreichend

76

---

---

---

---

---

---

---

---

### Was die gesetzliche Rentenversicherung an Witwen/Witwer zahlt

	Große Witwen-/Witwerrente	Kleine Witwen-/Witwerrente
Voraussetzungen beim Partner des Verstorbenen	Vollendung des 45. bzw. 47. Lebensjahres	Zumutung eines größeren Eigenbetrags zum Unterhalt
	oder Erziehung eines Kindes	
	oder Bestehende Erwerbsminderung	
Bezugsdauer	Unbegrenzt	24 Monate
Leistung	55 % der Rente des Verstorbenen	25 % der Rente des Verstorbenen

Mit der Witwen-/Witwerrente kann der gewohnte Lebensstandard nicht aufrechterhalten werden

77

---

---

---

---

---

---

---

---

### Was die Gesetzliche Rentenversicherung an Waisen zahlt

	Halbwaisen	Vollwaisen
Bezugsdauer	Bis 18. Lebensjahr, bei Ausbildung bis 27. Lebensjahr	
Leistung	10 % * der Rente des verstorbenen Versicherten	20 % * der Rente des verstorbenen Versicherten mit höherer Rente

Die Waisenrente ist weniger als eine Grundversorgung

\* Plus individueller Zuschlag

78

---

---

---

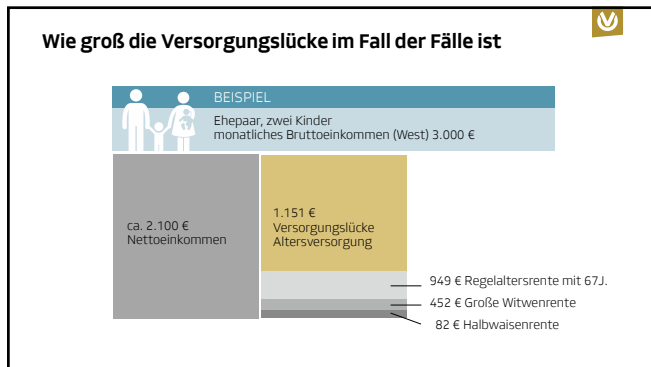
---

---

---

---

---



79

---

---

---

---

---

---

---

---

**Was die Hinterbliebenenabsicherung des VASPN dann leistet**

**Im Tarif TN**

- Zahlung der vereinbarten Todesfallsumme bei Tod des Versicherten während der Versicherungsdauer
- Konstante Todesfallsumme während gesamter Vertragslaufzeit
- Maximales Endalter 70
- Deutliche Reduzierung des Beitrags für Nichtraucher

80

---

---

---

---

---

---

---

---

**04**

**VERMÖGENSAUFBAU & SICHERHEITSPLAN**  
Weitere  
Produktmerkmale

81

---

---

---

---

---

---

---

---

### Wie sich Absicherung den Bedürfnissen anpasst



#### Anpassungsgarantie für Arbeitskraftabsicherung, Schwere Krankheiten, Pflegeoption und Hinterbliebenenabsicherung

- Anpassungsmöglichkeit des Versicherungsschutzes jeder einzelnen Absicherungskomponente an individuelle Anforderungen
- Möglichkeit von Produkterweiterungen und/oder Leistungserhöhungen
- Innerhalb eines festgelegten Zeitraums ohne Anlass
- Innerhalb von 6 Monaten nach Eintritt von bestimmten Anlässen (z. B. Volljährigkeit, Berufsstart, Hochzeit, Kind, Haus)
- Ohne Gesundheitsprüfung

Zur Produktkomponente Vermögensaufbau können jederzeit Sonderzahlungen von mindestens 500 € eingebracht werden

---

---

---

---

---

---

---

---

82

### Seine Beitragsdifferenzierung nach Rauchverhalten



#### Arbeitskraftabsicherung und Schwere Krankheiten

- Unterscheidung zwischen Rauchern und Nichtrauchern
- 12 Monate vor Antragsstellung sind ausschlaggebend
- Änderung des Verhaltens während der ersten 5 Jahre ist anzeigepflichtig

---

---

---

---

---

---

---

---

83

### Welche Steuervorteile er bietet



#### Bei Kapitalauszahlung

- Steuerfreiheit für 50 % der Erträge bei Vertragslaufzeit mind. 12 Jahre und Vollendung des 62. Lebensjahres
- Steuerfreie Auszahlung bei Schwerer Krankheit

#### Bei Teilauszahlungen

- Möglichkeit der Steuerfreiheit im Rahmen des Sparer-Pauschbetrages

#### Bei lebenslanger Rente

- Steuerpflichtigkeit nur für Ertragsanteil

---

---

---

---

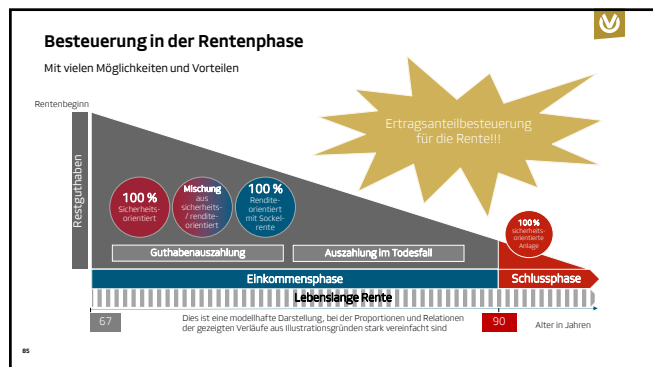
---

---

---

---

84



85

---

---

---

---

---

---

---

---

### Wie seine Vorteile weiteren finanziellen Spielraum schaffen

**KUNDENBONUS**

- Bei gleichzeitigem Abschluss von mindestens 3 der 4 Absicherungskomponenten
- 10 % KUNDENBONUS
- 90 % Beitrag für 100 % Leistung
- Verbleib von 10 % als zusätzlicher Beitrag für Vermögensaufbau

**VSP-Extra-Bonus Zus. Möglichkeit von 5 % VSP-Extra-Bonus**

**KUNDENBONUS: Extra Spielraum für Ihren Vermögensaufbau**

100 % absichern – nur für ca. 90 % zahlen

10% KUNDENBONUS bei 3 aus 4\*

**KUNDENBONUS**

**5% VSP-Extra-Bonus**

Beitragsanteil in der Rentenphase wird zu den eigentlichen Schenkungsanteilen und kann als Vermögensaufbau durch Konzept "Widely" ermöglicht.

**4 Absicherungskomponenten:**

- Arbeitskraftversicherung
- Schwere Krankheit
- Hilfslosenversicherung
- Pflegeoption
- Vermögensaufbau

86

---

---

---

---

---

---

---

---

### Übersicht für die Tarifkomponenten des VASPN

Tarifkomponente	BU	DU für Eltern	GF	BU PLUS	BU EXTRA	Schwere Krankheit
Leistung	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Beitragszahlung	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Rente	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Kapitalleistung	✗	✗	✗	✗	✗	✓
STARTER Tarif	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Differenzierung nach Alter	✓	✓	✗	✓	✓	✓
Freizeitspendende Einmalbeitrag	15 J.	15 J.	15 J.	15 J.	15 J.	15 J.
Maximaler Höchstbeitrag	66-67 J.	66-67 J.	66-67 J.	66-67 J.	66-67 J.	70 J.
Beitragszahlung während Beitrags-Ermittlung	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Aspenesspendante	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Stundensatz zu BU	✗	✗	✗	✗	✗	✗

\*65 Jahre, wenn 1949 o. Geburtsjahr < 1958  
\*67 Jahre, wenn 1959 o. Geburtsjahr

87

---

---

---

---

---

---

---

---

05

Antrag und  
antragsrechtliche  
Grundlagen

88

---

---

---

---

---

---

---

**Antrag**  
Beweis des Rechtsverhältnisses zwischen Versicherer  
und Versicherungsnehmer (Willenserklärung)

**Antragsänderungen**

- Nach Unterschrift des Versicherungsnehmers nicht mehr zulässig
- Nachträgliche Änderungen bedürfen der schriftlichen Zustimmung des Versicherungsnehmers

89

---

---

---

---

---

---

---

**Rechte und Pflichten beteiligter Personen**

**Versicherungsnehmer**

- Hat Rechte und Pflichten aus Vertrag
- Hat Anspruch auf Leistung
- Hat Verpflichtung zur Beitragszahlung

**Zu versichernde Person**

- Hat keine Rechte am Vertrag
- Hat Pflicht zur wahrheitsgemäßen Auskunft über gestellte Fragen
- Ist versichertes Risiko

**Beitragszahler**  
Weitere im Vertrag aufgeführte Person  
Beispiel: Vater Versicherungsnehmer, Sohn zu versichernde Person, Großvater Beitragszahler

90

---

---

---

---

---

---

---

### Rechte und Pflichten beteiligter Personen

#### Minderjährige

- Keine Möglichkeit zum Abschluss eines rechtswirksamen Lebensversicherungsvertrags (auch nicht mit Unterschrift der Eltern)
- Schwebende Unwirksamkeit entsprechender Verträge
- Nachträgliche Genehmigung nur durch Unterschrift des volljährig gewordenen Kunden

91

---

---

---

---

---

---

---

### Geldwäschegesetz

Bei Neuanträgen zur privaten Lebensversicherung  
Pflicht zur Vollidentifizierung des Kunden durch  
Angabe von

- Name, Vorname
- Nationalität
- Anschrift
- Geburtsdatum, Geburtsort, Geburtsland
- Arten und Nummern der Ausweispapiere, ausstellende Behörden (Papierantrag: Kopie der Vorder- und Rückseite des Personalausweises mit Vorschlagsnummer ist dem Antrag beizufügen eAntrag: Vorder- und Rückseite des Personalausweises als Foto-Template)

92

---

---

---

---

---

---

---

### Handeln für eigene oder für fremde Rechnung

#### Handeln für eigene Rechnung

Notwendigkeit des Eintrags bei

- Vereinbarung mit Versicherungsnehmer über Lastschrift
- Und Handeln für eigene Rechnung

#### Handeln für fremde Rechnung

Notwendigkeit zur Beachtung weiterer Vorschriften (Abklärung mit zuständigem Betreuer)

93

---

---

---

---

---

---

---



**Tarifwahl und Dynamikplan****Tarifwahl**

Angabe der Kurzbezeichnung des gewählten Tarifs (hier: VASPN)

**Dynamikplan A, B oder Dynamik BU**

Bei Einschluss des Dynamikplans im Regelfall Eintrag der 6%igen Standarddynamikerhöhung (nach PC-Angebot)

94

---

---

---

---

---

---

---

**Versicherungssumme und -beginn****Versicherungssumme**

- Höhe nach individueller Tarifbezeichnung für Kunde
- Maßgebend: bedarfsgerechter Versicherungsschutz und dauernde Erfüllbarkeit durch Versicherungsnehmer

**Versicherungsbeginn**

- Bei Lebens- und privater Rentenversicherung immer 1. eines Monats

**Rückdatierung Versicherungsbeginn**

- Aus steuerlichen Gründen keine Zulässigkeit einer Rückdatierung von mehr als 3 Monaten

95

---

---

---

---

---

---

---

**Bezugsrecht****Im Versicherungsfall Bestimmung über Erhalt der Leistungen durch Bezugsrecht:****Widerrufliches Bezugsrecht**

- Jederzeit Möglichkeit zur Änderung des Bezugsrechts durch Versicherungsnehmer (schriftlich an Generali Leben)
- Ohne Vermerk im Antrag automatische Vereinbarung des widerruflichen Bezugsrechts

**Unwiderrufliches Bezugsrecht**

- Sowohl für Erlebens- als auch für Todesfall Möglichkeit der Verfügbarkeit eines unwiderruflichen Bezugsrechts
- Nur mit Zustimmung des Bezugsberechtigten zulässig

96

---

---

---

---

---

---

---

### Gesundheitsfragen



- Durchführung der versicherungsmedizinischen Prüfung durch die Generali Leben
- Notwendigkeit der wahrheitsgemäßen Beantwortung der im Antrag gestellten Fragen und dazugehörigen Ergänzungen
- Durch nicht wahrheitsgemäße Beantwortung der Fragen Möglichkeit zur Befreiung der Leistungspflicht des Versicherers (nach Grad des Verschuldens)
- Für den VERMÖGENSAUFBAU & SICHERHEITSPLAN sind beim Einschluss der meisten Zusatzversicherungen grundsätzlich Gesundheitsfragen oder verkürzte Gesundheitsfragen zu beantworten

**Wichtig: Eine vollständige Kopie des Antrags – inklusive der ausgefüllten Gesundheitsfragen – muss beim Kunden verbleiben**

97

---

---

---

---

---

---

---

---

### Widerrufsrecht

**30 Tage Widerrufsrecht ab Policenzugang**

#### Voraussetzung

- Aushändigung von
- Produktinformationsblatt
  - Versicherungsbedingungen
  - Informationen für den Versicherungsnehmer

**Nur so Zustandekommen des Vertrags!**



98

---

---

---

---

---

---

---

---

### Vorläufiger Versicherungsschutz



- Beginnt mit dem 3. Tag der Antragsunterzeichnung
- Mitversicherung der für den Todesfall beantragten, garantierten Leistungen
- Bei Tod insgesamt Zahlung von max. 150.000 EUR

#### Voraussetzung

- Beantragter Versicherungsbeginn nicht später als 2 Monate nach Antragsunterzeichnung
- Erteilung einer Ermächtigung zum Beitragseinzug

99

---

---

---

---

---

---

---

---



100

---

---

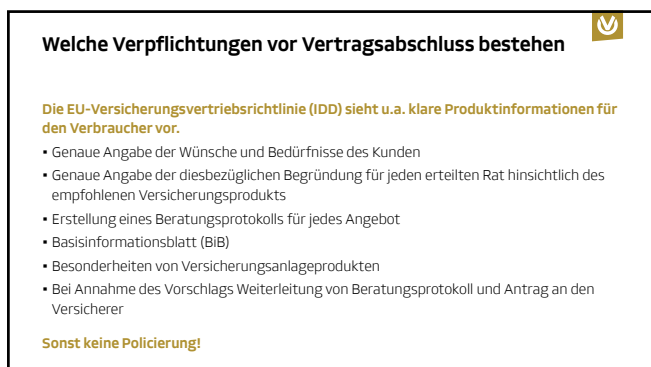
---

---

---

---

---



101

---

---

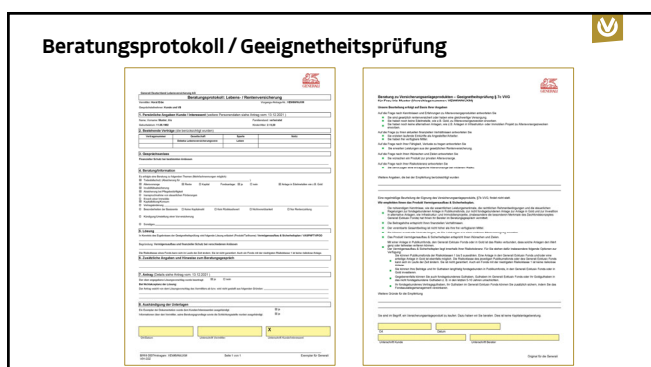
---

---

---

---

---



102

---

---

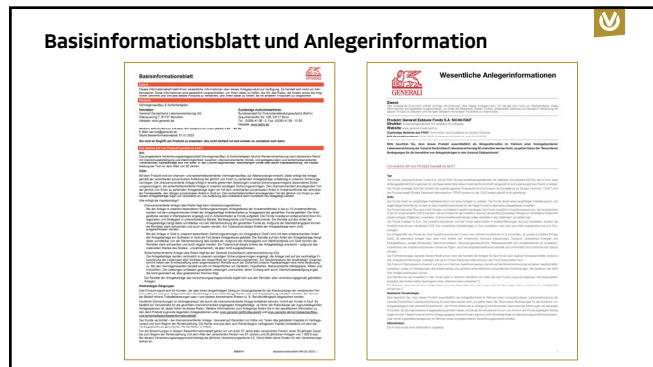
---

---

---

---

---



103

---

---

---

---

---

---

---

---



104

---

---

---

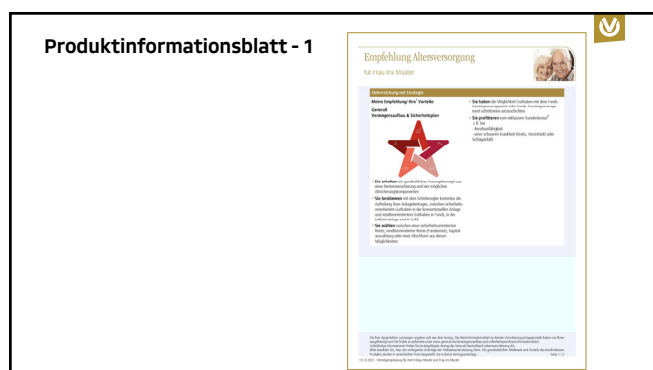
---

---

---

---

---



105

---

---

---

---

---

---

---

---

**Produktinformationsblatt - 2**

**Empfehlung Altersvorsorge**  
für Frau von Müller

**Wichtige Hinweise:**

- Die Kapitalanlage ist ein langfristiges Investment. Die Rendite ist nicht garantiert.
- Die Kapitalanlage ist ein langfristiges Investment. Die Rendite ist nicht garantiert.

**Wichtige Hinweise:**

- Die Kapitalanlage ist ein langfristiges Investment. Die Rendite ist nicht garantiert.
- Die Kapitalanlage ist ein langfristiges Investment. Die Rendite ist nicht garantiert.

106

---

---

---

---

---

---

---

---

**Infoblatt**  
Todesfall-Versicherung Seite 1

**Wichtige Hinweise:**

- Die Kapitalanlage ist ein langfristiges Investment. Die Rendite ist nicht garantiert.
- Die Kapitalanlage ist ein langfristiges Investment. Die Rendite ist nicht garantiert.

**Wichtige Hinweise:**

- Die Kapitalanlage ist ein langfristiges Investment. Die Rendite ist nicht garantiert.
- Die Kapitalanlage ist ein langfristiges Investment. Die Rendite ist nicht garantiert.

107

---

---

---

---

---

---

---

---

**Infoblatt**  
Todesfall-Versicherung Seite 2

**Wichtige Hinweise:**

- Die Kapitalanlage ist ein langfristiges Investment. Die Rendite ist nicht garantiert.
- Die Kapitalanlage ist ein langfristiges Investment. Die Rendite ist nicht garantiert.

**Wichtige Hinweise:**

- Die Kapitalanlage ist ein langfristiges Investment. Die Rendite ist nicht garantiert.
- Die Kapitalanlage ist ein langfristiges Investment. Die Rendite ist nicht garantiert.

108

---

---

---

---

---

---

---

---


[illegible]

109

[illegible]

# Infoblatt

## Berufsunfähigkeits-Versicherung Seite 2



**4. Wann wird ein Antrag auf eine Berufsunfähigkeitsrente angenommen?** Eine Berufsunfähigkeitsrente wird dann angenommen, wenn die Voraussetzungen der Berufsunfähigkeitsversicherung erfüllt sind. Dies ist der Fall, wenn der Versicherte eine Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen hat und die Voraussetzungen der Berufsunfähigkeitsversicherung erfüllt sind.

**5. Wann beginnt eine Berufsunfähigkeitsrente zu laufen?** Eine Berufsunfähigkeitsrente beginnt zu laufen, wenn der Versicherte eine Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen hat und die Voraussetzungen der Berufsunfähigkeitsversicherung erfüllt sind.

**6. Wie hoch ist eine Berufsunfähigkeitsrente?** Die Höhe einer Berufsunfähigkeitsrente hängt von der Höhe der Beiträge, die der Versicherte gezahlt hat, und von der Höhe der Beiträge, die der Versicherer gezahlt hat.

**7. Was ist eine Berufsunfähigkeitsversicherung?** Eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist eine Versicherung, die den Versicherten eine Rente zahlt, wenn er berufsunfähig wird.

**8. Was ist eine Berufsunfähigkeitsversicherung?** Eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist eine Versicherung, die den Versicherten eine Rente zahlt, wenn er berufsunfähig wird.

**9. Was ist eine Berufsunfähigkeitsversicherung?** Eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist eine Versicherung, die den Versicherten eine Rente zahlt, wenn er berufsunfähig wird.

**10. Was ist eine Berufsunfähigkeitsversicherung?** Eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist eine Versicherung, die den Versicherten eine Rente zahlt, wenn er berufsunfähig wird.

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Vervielfältigung und Verbreitung, auch auszugsweise, ist ohne schriftliche Genehmigung der HAW Hamburg.

110

---

---

---

---

---

---

[illegible]

111

---

---

---

---

---

---

# Infoblatt


## Pflegenteroptions-Versicherung Seite 2

112

[illegible]

# Infoblatt

## Schwere-Krankheiten-Versicherung Seite 1



**Schwere-Krankheiten-Versicherung** ist eine freiwillige Zusatzversicherung, die Sie bei schweren Krankheiten und bei einer dauerhaften Invalidität von mindestens 6 Monaten eine finanzielle Unterstützung erhält.

**Leistungen:**


- Bei einer schweren Krankheit: Einmalzahlung von 10.000 €
- Bei einer dauerhaften Invalidität: Monatliche Rente von 1.000 €

**Voraussetzungen:**

- Sie müssen Mitglied der HAW sein.
- Sie müssen die Versicherung freiwillig abgeschlossen haben.
- Sie müssen die Versicherung für mindestens 12 Monate vor der Erkrankung abgeschlossen haben.

**Ansprechpartner:**

Dr. Ingrid Schmitt, Leiterin der Schweren-Krankheiten-Versicherung  
Telefon: 04101 25-12345  
E-Mail: [info@haw-hamburg.de](mailto:info@haw-hamburg.de)



**Schwere-Krankheiten-Versicherung**

**Wie wird die Versicherung abgeschlossen?**

Die Versicherung wird über das Formular „Antrag auf Abschluss der Schweren-Krankheiten-Versicherung“ abgeschlossen. Dieses Formular ist bei der HAW erhältlich.

**Wie wird die Versicherung bezahlt?**

Die Versicherung wird über das Formular „Antrag auf Zahlung der Leistungen“ bezahlt. Dieses Formular ist bei der HAW erhältlich.

**Wie wird die Versicherung beendet?**

Die Versicherung wird über das Formular „Antrag auf Beendigung der Versicherung“ beendet. Dieses Formular ist bei der HAW erhältlich.

113

---

---

---

---

---

---

[illegible]

114

---

---

---

---

---

---

### Persönliche Vertragsinformation

Seite 1

115

---

---

---

---

---

---

---

---

### Persönliche Vertragsinformation

Seite 2

116

---

---

---

---

---

---

---

---

### Persönliche Vertragsinformation

Seite 3

117

---

---

---

---

---

---

---

---



### Persönliche Vertragsinformation

Seite 4

118

---

---

---

---

---

---

---

---

### Empfehlung

Sie sehen, eine Lebensversicherung sichert den Vermögensaufbau und deckt wichtige Risiken ab. Sprechen Sie deshalb Kunden an, für die sie besonders wichtig ist:

- Junge Leute
- Familien mit Kindern
- Senioren
- Selbstständige und Freiberufler
- Beamte

**Bieten Sie ihnen mit dem VERMÖGENSAUFBAU & SICHERHEITSPLAN das passende Produkt an**

119

---

---

---

---

---

---

---

---