

Existenzgründung für Vermögensberater

Arbeitsheft

VBA-Ausbildung

Lebensversicherung / Private Rentenversicherung

Produkt:

VERMÖGENSAUFBAU & SICHERHEITSPLAN (VASPN)



Deutsche
Vermögensberatung
Akademie



1



2

Agenda	
01 Basiswissen	04 VERMÖGENSAUFBAU & SICHERHEITSPLAN Weitere Produktmerkmale
02 Leistungen	05 Antrag und antragsrechtliche Grundlagen
03 VERMÖGENSAUFBAU & SICHERHEITSPLAN (VASPN) der Generali Leben	06 Dokumentation und Information

- Produktkomponente Vermögensaufbau
- Produktkomponente Arbeitskraftabsicherung
- Produktkomponente Schwere KI ankräften
- Produktkomponente Generali Vitality
 - das interaktive Gesundheitsprogramm
- Produktkomponente Pflegeabsicherung
- Produktkomponente Hinterbliebenenabsicherung

3



Basiswissen

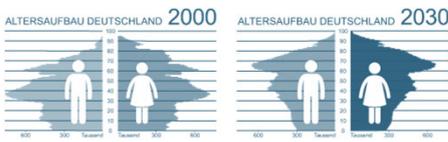
4

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

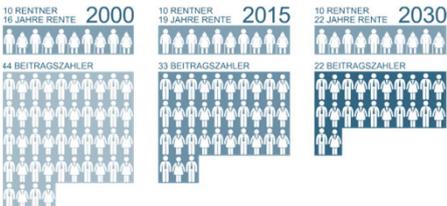


5

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



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

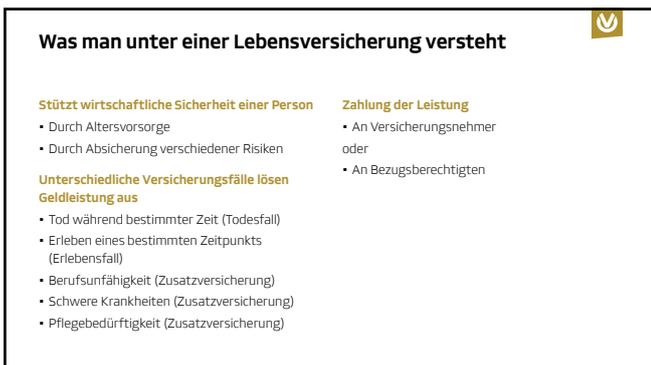
9



02 Leistungen

A slide with a large gold '02' on the left and the word 'Leistungen' on the right. A small gold logo is in the top right corner.

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



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 Pflegerentenversicherung und Pflegerenten 
- 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

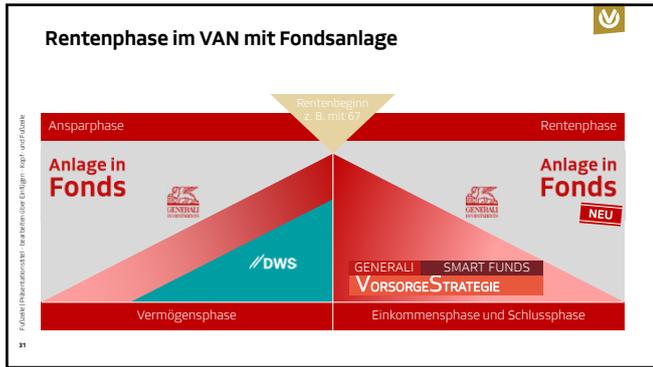
Wie Guthaben vor Kursschwankungen geschützt werden kann

Fonds-Ausstiegsmangement

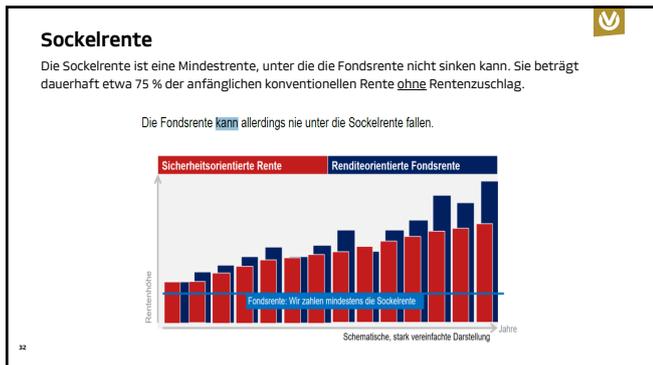
- Wählbar
- Umschichtung von Fondsguthaben in sicherheitsorientiertes Guthaben
- Menge: Gesamtes Fondsvermögen oder Fondsanteile
- Beginn: Frühestens 1 Monat nach Vertragsbeginn
- Zeitraum: Mindestens 12 Monate, längstens 60 Monate
- Ende: Bis zum Beginn der Rentenzahlung möglich
- Kosten: Einrichten,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

Fonds-Einstiegsmangement
Umschichtung von sicherheitsorientiertem Guthaben in Fondsguthaben

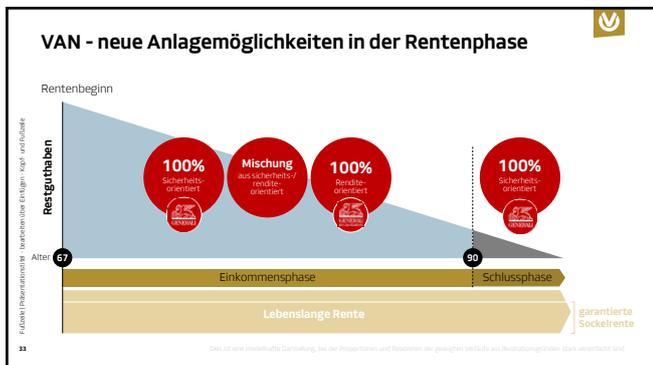
27



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. ¹	15 Euro p.m. ¹
Garantierte Rente / Sockelrente	100 Euro p.m. ¹	75 Euro p.m. ²

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 %

Fotografie: Shutterstock.com / iStockphoto.com

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

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
=	=
Halbe Erwerbsminderungsrente	Volle Erwerbsminderungsrente
20%	40%
des letzten Nettoeinkommens	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

* Zahlbeitrag, inklusive Überschussbeteiligung 2021, 1.000 € mtl. BU-Rente inkl. 10 % Kundenbonus (ohne Beitragsbefreiung), Eintrittsalter 32, Endalter 67

45

Arbeitskraftabsicherung

Wann der VASPN bei der Grundfähigkeitsversicherung leistet

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

46

Grundfähigkeits-Police pro zusätzlich versichert sind

Mehrbeitrag 24%

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	Krankentagegeld Generali Kranken	Berufsunfähigkeitsrente Generali Leben
Krank-schreibung	Bis zu 6 Wochen Lohnfortzahlung Arbeitgeber	Ggf. volle Erwerbsminderungsrente
	Bis zu 72 Wochen Krankentagegeld der Krankenkasse	Ggf. halbe Erwerbsminderungsrente
	ab 7. Woche	ab 79. Woche

51

Weitere zielgruppenorientierte Absicherungsmöglichkeiten

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 – „Inflationausgleich“

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



Prozent
0,5%
1%
1,5%
2%
2,5%
3%



54



Produktkomponente
Schwere
Krankheiten

55

Was sich hinter dieser Produktkomponente verbirgt

Eine Kapitalzahlung, wenn eine der folgenden schweren Krankheiten eintritt

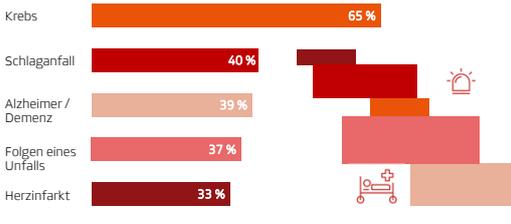
- Herzinfarkt
- Krebs
- Schlaganfall

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?



Krankheit	Angstquote (%)
Krebs	65 %
Schlaganfall	40 %
Alzheimer / Demenz	39 %
Folgen eines Unfalls	37 %
Herzinfarkt	33 %

Quelle: Prognosedia - Menschen die Folgen von Krankheiten

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*
	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 Pflegerentenversicherung gegen Einmalbeitrag abzuschließen
- ohne Gesundheitsprüfung
- ohne Wartezeit

66

Pflegerente und Pflegerente Smart des VASPN

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

Demenz mitversichert

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

neu

Mit jederzeitiger Umtauschoption ohne erneute GE

71

Pflegerenttarife –

Die Höhe der Pflegerente kann individuell versichert werden

Pflegegrad 1	Pflegegrad 2	Pflegegrad 3	Pflegegrad 4	Pflegegrad 5
Geringe Beeinträchtigung der Selbstständigkeit	Erhebliche Beeinträchtigung der Selbstständigkeit	Schwere Beeinträchtigung der Selbstständigkeit	Schwerste Beeinträchtigung der Selbstständigkeit	Schwerste Beeinträchtigung der Selbstständigkeit mit besonderen Anforderungen
Vorbelegte Pflegestaffel	25 %	50 %	100 %	100 %
	P 2 bis P 4 veränderbar, dabei Höhe der Pflegestaffel gleichbleibend oder aufsteigend			2020 max. 3.450 € mtl.*

Neues SGB

* Höchstens 50% der jährlichen Beitragsbemessungsgrenze der GRV (West)

72

So funktioniert die Umtauschoption

Pflegerente Smart
mit wählbarer Versicherungsdauer bis Alter 70

Pflegerente
mit lebenslanger Versicherungsdauer

Abschluss z.B. Alter 43

Ausübung Umtauschoption z.B. Alter 58

mit jederzeitiger Umtauschoption ohne erneute GE

73

Assistance-Leistungen

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

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

74

Produktkomponente Hinterbliebenenabsicherung

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 oder Erziehung eines Kindes oder Bestehende Erwerbsminderung	Zumutung eines größeren Eigenbetrags zum Unterhalt
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

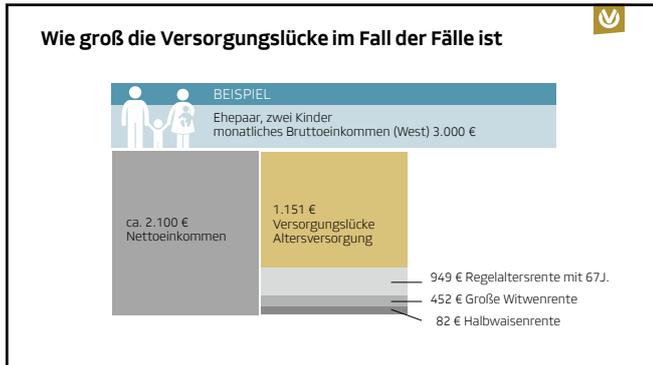
Was die Gesetzliche Rentenversicherung an Waisen zahlt

	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 Schwere Krankheit

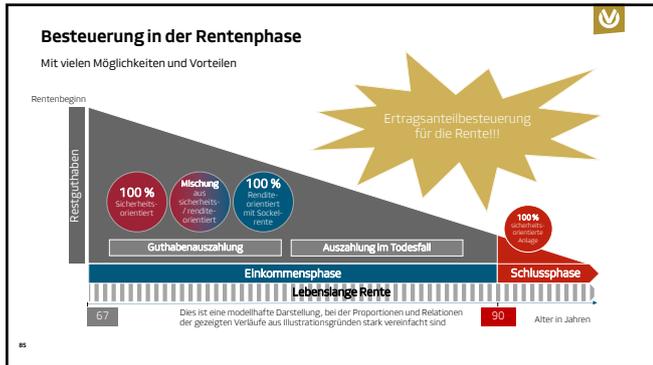
Bei Teilauszahlungen

- 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*

25% Bonus

100% absichern – nur für ca. 90% zahlen!

- Arbeitskraftversicherung
- Schwere Krankheiten
- Hilfslosenversicherung
- Pflegeoption
- Vermögensaufbau

KUNDENBONUS

Beitragsschritt der Rente vollständig verschonend, wenn in den Beitragszeiten schwere Krankheiten und Pflegeoptionen abgeschlossen sind. Durch Control-Check möglich!

86

Übersicht für die Tarifkomponenten des VASPN

Tarifkomponente	BU	DU für Eheleute	GF	BU PLUS	BU EXTRA	Schwere Krankheiten
Leistung	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Beitragsschritt	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Rente	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Kapitalleistung	✗	✗	✗	✗	✗	✗
STARTER Tarif	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Differenzierung nach Alter	✓	✓	✗	✓	✓	✓
Freiwilliges Eintrittsalter	15. J.	15. J.	15. J.	15. J.	15. J.	15. J.
Maximales Höchstalter	66-67 J.*	66-67 J.	66-67 J.*	66-67 J.*	66-67 J.*	70 J.
Beitragsschritt	1/2	1/2	1/2	1/2	1/2	1/2
äußere Beiträge	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Erbschaftsteuer	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Ansparungsphase	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Stichtag zu BU	✗	✗	✗	✗	✗	✗

*66 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

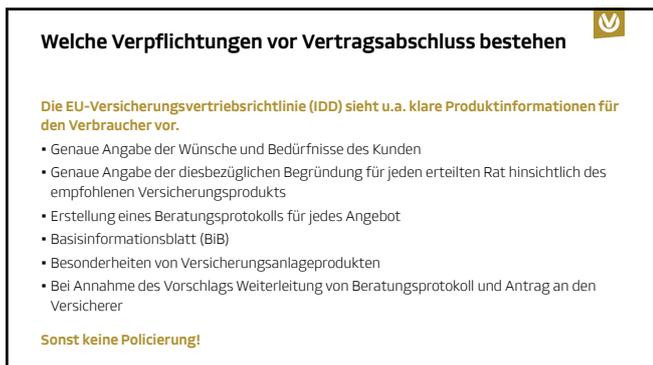
Voraussetzung

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

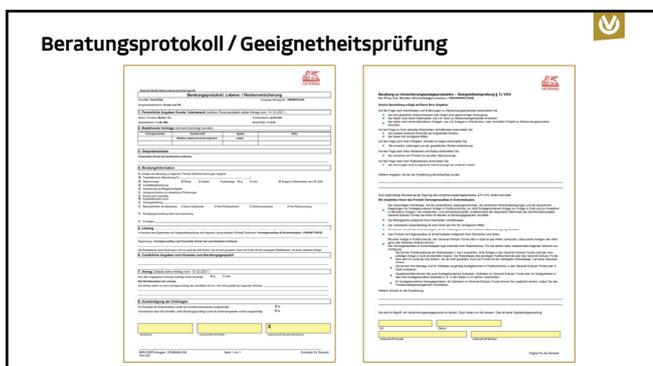
99



100



101



102

Basisinformationsblatt und Anlegerinformation

The image shows two documents from the German insurance industry. On the left is the 'Basisinformationsblatt' (Basic Information Sheet) and on the right is the 'Wesentliche Anlegerinformationen' (Key Information Document). Both documents contain detailed text regarding insurance products and investor information.

103

Welche Verpflichtungen vor Vertragsabschluss bestehen

Übergabe einer Produktmappe an den Kunden mit

- Antragskopie
- Beratungsprotokoll
- Visitenkarte
- Produktinformationsblatt
- Basisinformationsblatt
- Anlegerinformation
- Beispielberechnungen für Versicherungsnehmer
- Rechtlich geforderte Informationen (Bedingungen bei Generali auf CD)

The image shows a CD-ROM with a red and white design and a booklet titled 'ALLES RUND UM IHREN VERTRAG' (Everything about your contract). The CD-ROM features logos for Allianz, Barmenia, and Generali.

104

Produktinformationsblatt - 1

Empfehlung Altersvorsorge für Frau 55 Mütter

The image shows a product information sheet titled 'Empfehlung Altersvorsorge für Frau 55 Mütter'. It features a red star logo and contains text about insurance recommendations for women aged 55. The sheet includes a list of bullet points and a small photograph of a woman.

105

Produktinformationsblatt - 2

Empfehlung Altersvorsorge
für Frau W. Müller

Wichtigste Eckdaten

Bei Abschluss vorrangiger Teilhaberschaft	Nicht auf Abschluss einer anderen Altersvorsorge
Beitrag	100,00 €
Beitragzuschuss	20,00 €
Beitragsgesamt	120,00 €
Beitragzuschuss	20,00 €
Beitragsgesamt	140,00 €

Bei Abschluss vorrangiger Teilhaberschaft

Beitrag	100,00 €
Beitragzuschuss	20,00 €
Beitragsgesamt	120,00 €
Beitragzuschuss	20,00 €
Beitragsgesamt	140,00 €

Wichtigste Eckdaten

Beitrag	100,00 €
Beitragzuschuss	20,00 €
Beitragsgesamt	120,00 €
Beitragzuschuss	20,00 €
Beitragsgesamt	140,00 €

106

Infoblatt
Todesfall-Versicherung Seite 1

Wichtigste Eckdaten

Beitrag	100,00 €
Beitragzuschuss	20,00 €
Beitragsgesamt	120,00 €
Beitragzuschuss	20,00 €
Beitragsgesamt	140,00 €

Wichtigste Eckdaten

Beitrag	100,00 €
Beitragzuschuss	20,00 €
Beitragsgesamt	120,00 €
Beitragzuschuss	20,00 €
Beitragsgesamt	140,00 €

107

Infoblatt
Todesfall-Versicherung Seite 2

Wichtigste Eckdaten

Beitrag	100,00 €
Beitragzuschuss	20,00 €
Beitragsgesamt	120,00 €
Beitragzuschuss	20,00 €
Beitragsgesamt	140,00 €

Wichtigste Eckdaten

Beitrag	100,00 €
Beitragzuschuss	20,00 €
Beitragsgesamt	120,00 €
Beitragzuschuss	20,00 €
Beitragsgesamt	140,00 €

108

Infoblatt
Berufsunfähigkeits-Versicherung Seite 1

109

Infoblatt
Berufsunfähigkeits-Versicherung Seite 2

110

Infoblatt
Pflegereoptions-Versicherung Seite 1

111

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
