












Zielmarkt für „Golden BU – Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung“



geeignet



nicht geeignet

Produktinformationen	
Eckdaten	<ul style="list-style-type: none"> ○ Eintrittsalter von zehn bis 55 Jahre ○ Versicherungsdauer mindestens fünf Jahre, durchschnittlich ca. 30 Jahre ○ Höchstendalter für die Versicherungsdauer 50 bis 67 Jahre (abhängig vom Beruf) ○ mindestens 50 Euro Monatsrente ○ als Einzelversicherung oder Kollektivversicherung <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;">  Geförderte Vorsorge </div> <div style="text-align: center;">  Private Vorsorge </div> <div style="text-align: center;">  bAV </div> </div>
Gruppe geeigneter Kunden	
	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  Junge Menschen wie Schüler, Auszubildende oder Studenten </div> <div style="text-align: center;">  Berufseinsteiger </div> <div style="text-align: center;">  Berufserfahrene, sowohl Angestellte als auch Selbstständige </div> </div>
Wünsche / Bedürfnisse	<ul style="list-style-type: none"> ○ Einkommenssicherung im Fall der Berufsunfähigkeit ○ laufende Beitragszahlung ○ Flexibilität hinsichtlich der Beitragszahlungsdauer ○ Flexibilität hinsichtlich der Leistungsdauer, auf Wunsch auch lebenslang möglich ○ Anpassungsmöglichkeiten der Absicherungshöhe an individuelle Lebensumstände durch beispielsweise Nachversicherungsmöglichkeiten
Finanzielle Verhältnisse	<ul style="list-style-type: none"> ○ der vereinbarte laufende Beitrag kann aus heutiger Sicht ohne Schwierigkeiten bezahlt werden
Erfahrungen	<ul style="list-style-type: none">  nicht erforderlich, der Kunde kann mit einer gewissen Komplexität umgehen  sind vorhanden
Kenntnisse über den Kollektivgedanken einer Versicherung, die Kapitalanlage des Versicherers im Deckungsstock, die Berufsunfähigkeitsversicherung und im Fall der Überschussverwendung Fondsguthaben die Anlage in Wertpapieren wie beispielsweise Fonds oder ETFs	<ul style="list-style-type: none">  sind vorhanden oder können sich kurzfristig selbst angeeignet werden  werden in der Beratung vermittelt  sind nicht erforderlich
Anlageziele und Nachhaltigkeitsziele	
Anlageziele	<ul style="list-style-type: none"> ○ Einkommenssicherung im Fall der Berufsunfähigkeit ○ Kein Vermögensaufbau oder Aufbau von Vorsorgekapital zur Altersvorsorge

<p>Nachhaltigkeitsziele</p>	<p>Nachhaltigkeitsfaktoren im Sinne von Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelangen, Achtung der Menschenrechte, Bekämpfung von Korruption und Bestechung werden in der Kapitalanlage des Produkts berücksichtigt. Die Kapitalanlage des Produkts erfolgt im Deckungsstock (Sicherungsvermögen) der LV 1871, um damit im Leistungsfall die vereinbarte Rentenzahlung zu leisten. Details dazu sind zu finden unter lv1871.de/lv/nachhaltigkeit/. Im Fall der Überschussverwendung Fondsguthaben kann im Rahmen der Fondsauswahl auf weitere Nachhaltigkeitsziele eingegangen werden. Es stehen Fonds der Kategorie Art. 6, Art. 8 und Art. 9 Offenlegungs-VO zur Auswahl.</p>
<p>Optionen</p>	
<p>Das Produkt kann je nach Wunsch des Kunden mit verschiedenen Optionen ausgestattet werden:</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ zusätzliche Absicherung im Fall der Pflegebedürftigkeit (Pflegepaket) ○ Leistung bei Arbeitsunfähigkeit ○ verringerte Beiträge in den ersten Jahren für junge Menschen (Startoption) ○ günstigere Beiträge durch einen späteren Leistungsbeginn (Karenzzeit) ○ feste garantierte Steigerungen der BU-Rente im Leistungsfall (garantierte Rentenerhöhung) zusätzlich zur Überschussbeteiligung
<p>Vertriebsweg</p>	
<p>Geeigneter Vertriebsweg</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> über Vermittler</p> <p>Dem Kunden ist bewusst, dass marktübliche Abschluss- und Vertriebskosten in das Produkt einkalkuliert sind.</p> <p>Es steht auch ein sogenannter Nettotarif zur Verfügung. In diesem Nettotarif sind keine Provisions- oder Courtagezahlungen an den Berater oder Vermittler bei der Beitragsbestimmung berücksichtigt. Die Vergütungen für die Beratung oder Vermittlung des Vertrages wären zwischen dem Kunden und dem Berater oder Vermittler zu vereinbaren.</p>