

## Zielmarkt für die Risikolebensversicherung



geeignet



nicht geeignet

### Produktinformationen

#### Eckdaten

- Eintrittsalter von 15 bis 75 Jahre
- Versicherungsdauer 5 Jahre bis maximal Endalter 85
- mindestens 15.000 Euro Versicherungssumme



Geförderte Vorsorge



Private Vorsorge



bAV

### Gruppe geeigneter Kunden

#### Wünsche / Bedürfnisse

- Absicherung für den Todesfall
- laufende Beitragszahlung
- Anpassungsmöglichkeiten der Absicherungshöhe an individuelle Lebensumstände durch beispielsweise Nachversicherungsmöglichkeiten

#### Finanzielle Verhältnisse

- der vereinbarte laufende Beitrag kann aus heutiger Sicht ohne Schwierigkeiten bezahlt werden

#### Erfahrungen



nicht erforderlich, der Kunde kann mit einer gewissen Komplexität umgehen



sind vorhanden

#### Kenntnisse über den Kollektivgedanken einer Versicherung und die Kapitalanlage des Versicherers im Deckungsstock



sind vorhanden oder können sich kurzfristig selbst angeeignet werden



werden in der Beratung vermittelt



sind nicht erforderlich

### Anlageziele und Nachhaltigkeitsziele

#### Anlageziele

- Kapital für den Todesfall
- **Kein** Vermögensaufbau oder Aufbau von Vorsorgekapital zur Altersvorsorge

#### Nachhaltigkeitsziele

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 Zahlung zu leisten. Details dazu sind zu finden unter [lv1871.de/lv/nachhaltigkeit/](http://lv1871.de/lv/nachhaltigkeit/).

## Optionen

**Das Produkt kann je nach Wunsch des Kunden mit verschiedenen Optionen ausgestattet werden:**

- Risikolebensversicherung mit gleichbleibender Versicherungssumme oder mit konstant fallender Versicherungssumme
- in den Absicherungsvarianten Basis, Comfort oder Premium
- Zusatzabsicherungen wie beispielsweise eine Absicherung gegen Berufsunfähigkeit oder Unfalltod-Zusatzversicherung (UZV)

## Vertriebsweg

**Geeigneter Vertriebsweg**



über Vermittler

Dem Kunden ist bewusst, dass marktübliche Abschluss- und Vertriebskosten in das Produkt einkalkuliert sind.

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.