



Deutsche Handwerker  
RisikoLebensversicherung



münchener verein  
Zukunft. In besten Händen.

# Produkt-Steckbrief

Die Deutsche Handwerker RisikoLebensversicherung



## Highlights

- Sofortrabatt für das Handwerk mit Meister- und Berufs-Bonus
- Ehrenamt-Bonus für ehrenwertes Engagement im Handwerk
- Vorgezogene Todesfallleistung bei schwerer Krankheit (Terminal Illness)
- Erhöhung der Versicherungssumme ohne erneute Gesundheitsprüfung durch Nachversicherungsgarantien



# Deutsche Handwerker RisikoLebensversicherung



Deutsche Handwerker RisikoLebensversicherung	
<b>Tarif 21</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Risikolebensversicherung mit konstanter Versicherungssumme</li> </ul>
Vertragsdaten	
<b>Eintrittsalter</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>15 bis 66 Jahre</li> </ul>
<b>Laufzeit/ Versicherungsdauer</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mindestens 2 Jahre</li> <li>Höchstens 50 Jahre</li> </ul>
<b>Versicherungssumme</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mindestversicherungssumme: 5.000 €</li> <li>Bis 400.000 € Versicherungssumme und bis Eintrittsalter 60 Jahre keine ärztliche Untersuchung (nur Gesundheitsfragen im Antrag)</li> </ul>
Versicherungsleistungen	
<b>Was ist versichert?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Auszahlung der vereinbarten Versicherungssumme bei Tod der versicherten Person</li> </ul>
<b>Vorgezogene Todesfalleistung (Terminal Illness)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Auf Antrag zahlen wir 100 % der vereinbarten Versicherungssumme, wenn bei der versicherten Person fachärztlich eine Lebenserwartung von höchstens 3 Monaten prognostiziert wird</li> <li>Mit der Zahlung der vorgezogenen Todesfalleistung endet der Vertrag</li> <li>Voraussetzung: Verbleibende Versicherungsdauer ab dem Zeitpunkt des Antrags beträgt mindestens 12 Monate</li> </ul>
<b>Überschussbeteiligung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zwei Formen zur Auswahl:               <ul style="list-style-type: none"> <li>Sofortverrechnung mit den Beiträgen</li> <li>Verzinsliche Ansammlung</li> </ul> </li> <li>Wechsel der Überschussformen möglich</li> </ul>
Beitragszahlung	
<b>Beiträge</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zahlungsweise: monatlich, vierteljährlich, halbjährlich und jährlich</li> <li>Kein Einmalbeitrag</li> <li>Unterscheidung zwischen Raucher- und Nichtraucher-Beiträgen</li> </ul>
<b>Günstiger Nichtraucher-Beitrag</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Als Raucher gilt, wer innerhalb der letzten 12 Monaten Nikotin (z.B. Zigaretten, Zigarre, Pfeife, E-Zigarette, E- Pfeife, Nikotinpflaster/ -kaugummi) konsumiert hat. Hierzu zählt auch das einmalige Konsumieren in den letzten 12 Monaten.</li> <li>Es besteht die Verpflichtung des Versicherungsnehmers:               <ul style="list-style-type: none"> <li>Der unverzüglichen Anzeige bei Aufnahme des Rauchens durch die versicherte Person</li> <li>Als Aufnahme des Rauchens gilt, wenn die versicherte Person über einen Zeitraum von einem Monat hinweg zumindest wöchentlich eine oder mehrere Zigaretten, Zigarren, Pfeifen, E-Zigaretten, E-Pfeifen, Nikotinpflaster/ -kaugummi raucht bzw. konsumiert</li> </ul> </li> <li>In diesem Fall ist ab dem Ersten des auf die Anzeige folgenden Monats der für Raucher geltende Beitrag zu zahlen.</li> </ul>
<b>Beitragsdynamik</b> Versicherungsschutz erhöhen ohne erneute Gesundheitsprüfung.	<ul style="list-style-type: none"> <li>3 % jährlich</li> <li>Wenn mehr als zweimal hintereinander von der Erhöhungsmöglichkeit kein Gebrauch gemacht wird, erlischt das Recht auf weitere Erhöhungen</li> <li>Das Recht auf Erhöhung kann mit unserer Zustimmung neu begründet werden</li> </ul>
<b>Beitragsbefreiung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Volle oder teilweise Beitragsfreistellung jederzeit zum Schluss der laufenden Versicherungsperiode möglich</li> <li>Mindestbetrag für beitragsfreie Versicherung liegt bei 5.000 €</li> </ul>

## Flexible Vertragsgestaltung

### **Vorvertragliche Anzeigepflicht nach § 19 VVG**

- Wir verzichten auf die Anpassung bzw. Kündigung des Versicherungsvertrages, sofern die Anzeigepflichtverletzung schuldlos erfolgt ist

### **Nachversicherungsgarantie bei 13 Ereignissen**

Versicherungsschutz erhöhen ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Erhöhung ohne erneute Gesundheitsprüfung möglich, wenn bei der versicherten Person eines der folgenden Ereignisse eintritt. Die Erhöhung erfolgt zur nächsten Beitragsfälligkeit nach Eingang des Antrags.

#### **Familiäre Ereignisse:**

- Heirat oder Begründung einer eingetragenen Lebenspartnerschaft
- Geburt oder Adoption eines Kindes
- Pflegefall des Ehegatten oder Lebenspartners einer eingetragenen Lebenspartnerschaft

#### **Berufliche Ereignisse:**

- Erstmalige Aufnahme einer Berufsausbildung
- Erstmalige Aufnahme eines Beschäftigungsverhältnisses nach Beendigung der Berufsausbildung oder nach Erreichen eines akademischen Abschlusses
- Bestehen der Meisterprüfung
- Erstmalige Aufnahme einer selbständigen beruflichen Tätigkeit
- Befreiung von der Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung als Handwerker oder Gesellschafter-Geschäftsführer
- Steigerung des Gewinns vor Steuern bei Selbständigen in den vorangehenden drei Kalenderjahren um jeweils mindestens 10 % gegenüber dem Durchschnitt der davor liegenden drei Kalenderjahre
- Erstmaliger Eintritt der Versicherungsfreiheit bei nicht selbständiger Tätigkeit aufgrund Überschreitens der Jahresarbeitsentgeltgrenze in der gesetzlichen Krankenversicherung, wenn zudem eine private Krankenversicherung bei der Münchener Verein Krankenversicherung a.G. abgeschlossen wird, die den Anforderungen an die Versicherungspflicht gemäß § 193 Abs. 3 VVG genügt;
- Entfall der Pflichtmitgliedschaft in einem Versorgungswerk
- Vollständiger oder teilweiser Verlust der Ansprüche aus der betrieblichen Altersversorgung

#### **Grunderwerb:**

- Erwerb einer Immobilie für mindestens 100.000 Euro

#### **Voraussetzung:**

- Antrag geht innerhalb von sechs Monaten nach Eintritt des Ereignisses bei uns ein
- Versicherte Person ist im Erhöhungszeitpunkt nicht älter als 50 Jahre
- Erhöhung um maximal 50 % der vereinbarten Versicherungssumme, mindestens 2.500 € und maximal 25.000 €
- Ereignisabhängige Erhöhung zweimal möglich
- Gesamterhöhung bei mehreren Erhöhungen maximal 100 % der bei Vertragsabschluss vereinbarten Versicherungssumme und darf 50.000 € nicht überschreiten
- Erhöhung ausschließlich von Verträgen ohne Beitragszuschlag, ohne Leistungsausschluss und ohne Leistungsstaffelung möglich

### **Ereignisunabhängige**

### **Nachversicherungsgarantie**

Versicherungsschutz erhöhen zu Beginn des 5. Versicherungsjahres ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Erhöhung der vereinbarten Versicherungssumme um maximal 25.000 € zu Beginn des 5. Versicherungsjahres.

#### **Voraussetzung:**

- Die Erhöhung ist mindestens sechs Monate vorher zu einem Monatsersten zu beantragen
- Versicherte Person im Erhöhungszeitpunkt nicht älter als 35 Jahre
- Erhöhung um maximal 50 % der vereinbarten Versicherungssumme, mindestens 2.500 € und maximal 25.000 €
- Ereignisunabhängige Erhöhung einmal möglich
- Gesamterhöhung bei mehreren Erhöhungen maximal 100 % der bei Vertragsabschluss vereinbarten Versicherungssumme und darf 50.000 € nicht überschreiten
- Erhöhung ausschließlich von Verträgen ohne Beitragszuschlag, ohne Leistungsausschluss und ohne Leistungsstaffelung möglich

## Besonderheiten

### Meister-Bonus

Handwerksmeister profitieren bei diesen 24 Berufen von besonders günstigen Beiträgen.

Meister der folgenden Berufe werden in die günstige Berufsgruppe 2 statt in 3 eingestuft:

- Bäcker
- Elektromechaniker
- Feinmechaniker
- Fliesenleger
- Gärtner
- Gas- und Wasserinstallateur
- Glaser
- Industriemechaniker
- KFZ-Mechaniker
- Klempner
- Lackierer
- Landmaschinenmechaniker
- Landwirt
- Maler
- Mechatroniker
- Metallarbeiter
- Metzger
- Ofen-/Lüftungsbauer
- Parkettleger
- Schlosser
- Schreiner
- Schuster
- Werkzeugmechaniker
- Zahntechniker

### Berufs-Bonus

Unabhängig von der Qualifikation profitieren versicherte Personen dieser Berufe von besonders günstigen Beiträgen.

Einstufung in die günstige Berufsgruppe 2 statt in 3:

- Augenoptiker
- Friseur
- Hörgeräteakustiker
- Kosmetiker
- Schneider

### Ehrenamt-Bonus

für ehrenwertes Engagement im Handwerk (Handwerkskammern einschließlich Vollversammlung, Vorstand und Präsidium, Innungen, Kreishandwerkerschaften, Prüfungsausschüsse, Netzwerk Unternehmerfrauen, Netzwerk Junioren des Handwerks).

- Verstirbt die versicherte Person in Folge ihrer konkreten und unmittelbaren Ausübung eines Ehrenamtes, erhöht sich die Todesfallsumme um 10 % der bei Vertragsabschluss vereinbarten Versicherungssumme, höchstens jedoch um 25.000 €.
- Ein Ehrenamt im Sinne dieser Bedingungen ist die unentgeltliche Wahrnehmung einer nicht nur vorübergehenden Aufgabe in der handwerklichen Selbstverwaltung. Eine Aufwandsentschädigung steht der Unentgeltlichkeit nicht entgegen.
- Die Tätigkeit als (Haupt-)Geschäftsführer einer Handwerkskammer oder einer Kreishandwerkerschaft, eines Versorgungswerkes, eines Landes- bzw. Fachverbandes oder einer Innung gilt ebenfalls als Ausübung eines Ehrenamtes.

# Vertriebsinformation zu Produkt und Produktfreigabeverfahren

Diese Informationen gemäß Insurance Distribution Directive (IDD) ermöglichen es den Versicherungsvermittlern

- das Produkt richtig zu verstehen,
- das Produkt auf dem Zielmarkt zu platzieren, für den es konzipiert wurde,
- beurteilen zu können, ob das Produkt den Interessen/Zielen der Kunden entspricht, um diese bestmöglich zu beraten.

<b>Das Produkt im Überblick</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Die Deutsche Handwerker RisikoLebensversicherung ist eine Risikoversicherung. Die Versicherungsleistung besteht aus einer vereinbarten Versicherungssumme bei Tod der versicherten Person während der Versicherungsdauer.</li></ul>
<b>Produktfreigabeverfahren</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Die Deutsche Handwerker RisikoLebensversicherung hat das interne Produktfreigabeverfahren des Münchener Verein durchlaufen. Mit dem Produktfreigabeverfahren wird das Ziel verfolgt, Interessen und Merkmale des Kunden in den Vordergrund zu rücken und negative Auswirkungen auf den Kunden vorzubeugen. Mögliche Benachteiligungen des Kunden werden vermieden bzw. vermindert. Im Wege des Produktfreigabeverfahrens wurde ein Zielmarkt ermittelt, für den das Produkt geeignet ist. Der Münchener Verein hat eine für den Zielmarkt passende Vertriebsstrategie ermittelt.</li></ul>
<b>Zielmarkt</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Das Produkt eignet sich für Kunden, die für einen bestimmten Zeitraum eine Todesfalleistung für den Fall des Ablebens der versicherten Person wünschen.</li><li>• Eine Risikoversicherung bietet Schutz für viele Personengruppen, insbesondere für Familien mit Kindern, Ehepartner, Alleinerziehende, Lebensgemeinschaften und Kunden mit Verpflichtungen aus Finanzierungen, Hypotheken oder Krediten.</li></ul>
<b>Vertriebsstrategie</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Das Produkt ist zur Vermittlung über Versicherungsmakler und Versicherungsvertreter konzipiert worden.</li></ul>
<b>Wesentliche Merkmale des Produkts sowie mögliche Risiken, Interessenkonflikte, Kosten</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bei dem Produkt handelt es sich um eine Kapitalsumme, die in vereinbarter Höhe gezahlt wird, wenn die versicherte Person während der Versicherungsdauer verstirbt.</li><li>• Beim Abschluss der Deutschen Handwerker RisikoLebensversicherung entstehen keine Risiken oder Interessenskonflikte, die für den Zielmarkt relevant sein können. Die Abschluss-, Vertriebs- und Verwaltungskosten sind in die Beiträge eingerechnet und werden im Vorsorgevorschlag ausgewiesen.</li></ul>



**münchener verein**

Zukunft. In besten Händen.

Münchener Verein Versicherungsgruppe  
Pettenkofenstr. 19 · 80336 München  
Tel. 089/51 52-10 00 · Fax 089/51 52-15 01  
info@muenchener-verein.de  
www.muenchener-verein.de

Bildnachweis: iStock.com/Geber86

Das ist eine Marketingunterlage. Es gelten die jeweils aktuellen Allgemeinen Versicherungsbedingungen und Tarifbestimmungen. Diese Unterlagen stellen wir Ihnen auf Wunsch gerne zur Verfügung

