

HanseMerkur Lebensversicherung AG
PRODUKTÜBERBLICK FÜR VERTRIEBER



nach § 23 Abs. 1c VAG i. V. m. Art. 8 Abs. 2 DVO (EU) 2017/2358

Sparte: Lebensversicherung

Produkt: Rentenversicherung als Direktversicherung in den Marketingbezeichnungen

bAV Care oder bAV Care Invest

Tarif: RD der Tarifgeneration 2025

Stand: 01.04.2026

v01

Hauptmerkmale und Charakteristika

Tarifbeschreibung	<p>Aufgeschobenes Rentenprodukt als Direktversicherung der betrieblichen Altersversorgung. Die Ansparung in der Aufschubzeit kann klassisch oder hybride gewählt werden. In der hybriden Form ist ein endfällig garantierter Kapitalerhalt in Höhe von 60%, 70%, 80%, 90% oder 100% der Summe der Beiträge wählbar. Auch die Kapitalgarantie der klassischen Form ist endfällig.</p> <p>Für beherrschende Gesellschafter-Geschäftsführer (bGGF) stehen darüber hinaus auch folgende Garantieniveaus während der Aufschubzeit zur Verfügung: fondsgebunden (ohne Garantie) oder Hybrid mit endfälligem Kapitalerhalt in Höhe von 10 bis 50 %.</p> <p>Die lebenslange Rentenphase kann der Kunde flexibel gestalten: verschiedene Todesfallabsicherungen und Überschussverwendungen, mit garantiert steigender Rente, mit Pflegeoption. Je nach Form wird ab Beginn eine Rente oder ein Rentenfaktor garantiert.</p>
Allgemeine Versicherungsbedingungen	Bedingungen bAV Care Januar 2025 oder AVB Direktversicherung bGGF 03.26 (für bGGF)
Verbraucherinformation	DR 110 oder DR 110b (für bGGF)
Einschränkungen und vertragliche Besonderheiten	<ul style="list-style-type: none">• Die Kapitalgarantie garantiert einen festen Betrag zum Rentenbeginn (endfällig) und keine laufende Verzinsung.• Das Produkt kann mit einer „ZukunftGarantie“ abgeschlossen werden. Damit erfolgt eine Günstigerprüfung der anzuwendenden Rechnungsgrundlagen für Erhöhungen.• Die Verfügbarkeit sowie der Kreis der Bezugsberechtigten ist gegenüber der privaten Rente durch das Betriebsrentengesetz eingeschränkt. Ist eine Leistung bei Tod in der Aufschubzeit abgewählt, so ist vertraglich eine Kündigung in der Aufschubzeit ausgeschlossen.• Bei Tod wird in der fondsgebundenen oder hybriden Form das zum Todeszeitpunkt vorhandene Vertragsguthaben geleistet, soweit dies nicht abgewählt ist. Im klassischen Produkt kann zwischen einer Beitragsrückgewähr oder keiner Todesfallleistung (nur Auszahlung der angesammelten Überschüsse) gewählt werden.

Zielmarkt

Sparte	Lebensversicherung
Verkaufsregion	Deutschland

Altersbereiche/-Gruppen	Bis Alter 85 abschließbar. Die Ansparphase endet frühestens im Alter 62 und spätestens im Alter 85.
Personenkreis	<p>Das Produkt richtet sich an Arbeitnehmer, die im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung eine feste Rentenversorgung sicherstellen oder zumindest in ihrem Kapitalaufbau eine Option darauf vorsehen wollen und dabei von staatlicher Förderung (durch eine nachgelagerte Besteuerung), teilweiser Sozialabgabenfreiheit der Beiträge und ggf. einem Arbeitgeberzuschuss profitieren wollen.</p> <p>Es ist geeignet für Personen, die einen überwiegend mittel- bis langfristigen Kapitalaufbau im Sicherungsvermögen der HanseMerkur oder teilweise fondsgebunden verbunden mit einer Kapitalgarantie suchen. Es ist nicht geeignet für Personen, denen eine Mindestverzinsung der eingezahlten Beiträge wichtig ist.</p> <p>Das Produkt kann darüber hinaus für Personen geeignet sein, die eine beherrschende Stellung als Gesellschafter-Geschäftsführer (bGGF) einnehmen und einen mittel- bis langfristigen Vermögensaufbau über eine rein fondsgebundene oder hybride Form suchen.</p>
Bedürfnisse	<ul style="list-style-type: none"> • Sicherer Rentenbezug • Mittel- bis langfristiger Kapitalaufbau • Wählbares Verhältnis aus Renditechance und Kapitalgarantie • Wahrnehmung von staatlicher Förderung

Vertriebsstrategie

Vertriebsweg	Seitens des Produkts bestehen keine Einschränkungen in Bezug auf den Vertrieb.
---------------------	--

Risiken und Kosten

Risiken	Es sind keine mit dem Produkt verbundenen Risiken bekannt. Für bGGF sollte vor Abschluss des Vertrags mit einem Steuerfachkundigen (z. B. Steuerberater) geklärt werden, ob dieses Produkt für den bGGF möglich und sinnvoll ist.
Kosten	Abschluss-, Vertriebs- und Verwaltungskosten sind bereits in den Versicherungsbeiträgen berücksichtigt. Über die in den Vertragsunterlagen (Antrag, Versicherungsbedingungen und Versicherungsschein) beschriebenen Kosten hinaus entstehen dem Kunde keine weiteren.

Interessenkonflikte

Es sind keine Umstände bekannt, welche einen Interessenkonflikt zum Nachteil des Kunden auslösen können.
--

Das Produkt / der Tarif hat das Produktfreigabeverfahren der HanseMerkur Lebensversicherung AG erfolgreich durchlaufen und wird regelmäßig überprüft.