

Kompetenz auf Augenhöhe

Dialog

Dialog – Ihr leistungsstarker RLV-Partner ...



Makler-meets-Company - 28.02.2023 | Referent Monika Ernst

Ein Unternehmen der  GENERALI



Ihr Referent

Monika Ernst

Key Account Manager

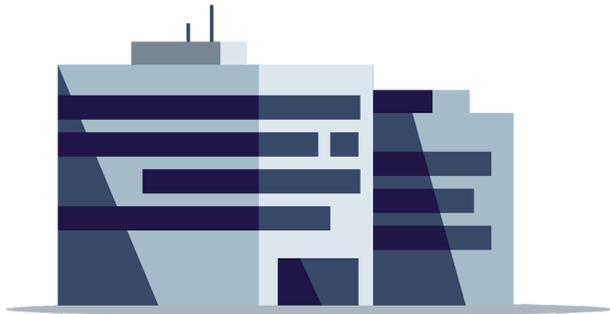
Mobil: 0171 / 572 39 39

Telefon: 089 / 80 95 88 79

E-Mail: monika.ernst@dialog-versicherung.de

Weitere Ansprechpartner

Service	Telefon	E-Mail
Angebote	0821 319-1220	angebote-leben@dialog-versicherung.de
Antrag	0821 319-1240	antrag-leben@dialog-versicherung.de
Vertrag & Inkasso	0821 319-1280	vertrag-leben@dialog-versicherung.de
Leistung	0821 319-1144	vertrag-leben@dialog-versicherung.de



Von Experten für Experten

Die Dialog Lebensversicherungs- AG

Die Dialog – einer der größten Maklerversicherer auf dem deutschen Markt mit voller Konzentration auf eine starke Partnerschaft mit Ihnen.

Willkommen bei der Dialog:

- Langjährige Erfahrung als Maklerversicherer in der Biometrie
- Kontinuierlich wachsendes Angebot an digitalen Services
- Überzeugende Kennzahlen, die über dem Marktdurchschnitt liegen
- Ausgezeichnete Finanzstärke

Ausgezeichnet in Finanzstabilität und Unternehmensstärke*



* Nähere Informationen unter dialog-versicherung.de/ratings

Dialog

Ein Unternehmen der  GENERALI

Kompetenz auf Augenhöhe

Kennzahlen Referenzjahr 2021/2022

Durch die Fokussierung auf biometrische Produkte ist die **Marktpositionierung der Dialog**

- überdurchschnittlich und
- nicht stark abhängig von der Zinspolitik

Unternehmenskennzahlen¹

Kennzahlen	Dialog	Ø- Markt
Finanzstärke	124,81 %	110,41 %
Solvabilitätsquote	675,00 %	288,73 %
Eigenkapitalquote	7,66 %	3,52 %
Zuführung ZZR in % der Kapitalerträge	4,02%	26,74 %
Zuführung ZZR in % Deckungsrückstellungen	2,49 %	9,65 %
Freie RfB in % der Deckungsrückstellungen	7,15 %	4,81 %

Tariffkennzahlen

- Sehr geringe Brutto-Netto-Spreizung des Beitrags
- Keine Beitragsanpassung seit Produktaufgabe (SBU, SEU und RLV)

¹ Finanzstärke: Policendirekt, Januar 2022, Solvabilitätsquote Policendirekt, Mai 2022 mit Volatilitätsanpassung, ohne Übergangsmaßnahmen, Eigenkapitalquote infinma für 2021, Stand Juli 2022, Freie RfB-Quote infinma für 2021, Stand Juli 2021 Geschäftsbericht 2022 Dialog Lebensversicherung, siehe auch aktueller Geschäftsbericht Dialog Lebensversicherung

Was ist wichtig für Ihre Beratung?

Solide Preisgestaltung, Stabilität und Verlässlichkeit

Quersubventionierung



Markt

Mitbewerber:

- Quersubventionierung von RLV und BU in kapitalbildende Produkte möglich



Dialog

- Die Dialog hat keine kapitalbindenden Produkte im Angebot
- Daher keine Quersubventionierung
- Seit 50 Jahren noch nie die Bestandsprämien angepasst

Wertvoll

Bei Vergleichen top platziert
Netto-Prämien im Bestand noch
nie erhöht

Dialog

Franke || Bornberg

MORGEN & MORGEN

 softfair

Vollständige Übersicht auf
www.dialog-versicherung.de/vergleichsportale



Todesfallrisiko

Die unterschätzte Gefahr

SPIEGEL ONLINE

28. Oktober 2015, 12:18 Uhr

Risikolebensversicherung

Absicherung für die Familie

Sie wollen sicher sein, dass Ihre Familie auch nach ihrem Tod abgesichert ist? Dann kommt eine Risikolebensversicherung in Betracht.

Tod des Partners: Mehrheit der Deutschen unterschätzt das finanzielle Risiko

Geschrieben von Ivan Tomasevic in Versicherungen, tags: Lebensversicherung, Risikolebensversicherung

Eine Studie, die das IMWF Institut für Management- und Wirtschaftsforschung im Auftrag der Hannoverischen durchgeführt hat, deckte nun auf, dass die Deutschen nur unzureichend über das Thema Risikoabsicherung für Hinterbliebene informiert sind. Nur gut 35 Prozent der Befragten schätzen richtig ein, wie sie eine existenzbedrohende Lage beim Wegfall des Hauptverdieners vermeiden können.

23.08.2016 - 12:12 UHR HOME > RATGEBER > KATRIN STEIN (32): „ALS MEIN MANN STARB, GING ICH FAST PLEITE“

KATRIN STEIN (32)

„Als mein Mann starb, ging ich fast pleite“

„Mann, Kinder, Eigenheim: Sechs Monate lebte ich meinen Lebenstraum. Doch dann zerbrach alles: Mein Mann starb – und ich blieb mit den Kindern allein. Heute lebe ich in einer Mietwohnung, habe hohe Schulden. Wir hatten es versäumt, mich finanziell

abzusichern.

test.de

Suchen

Tests Shop Abo Mein test.de

Altersvorsorge Rente Bildung Beruf Eigenheim Miete Essen Trinken Freizeit Verkehr Geldanlage Banken Gesundheit Kosmetik Haushalt Garten Kinder Familie Multimedia Steuern Recht

Startseite > Versicherungen > Tests > Risikolebensversicherung

02.06.2015

Risikolebensversicherung: Sinnvoller Schutz nicht nur für Familien

Teilen bei:     

8. Februar 2016, 08:39

Immobilien | Versicherungen

Wie die Risikolebensversicherung die Erbschaft sichert

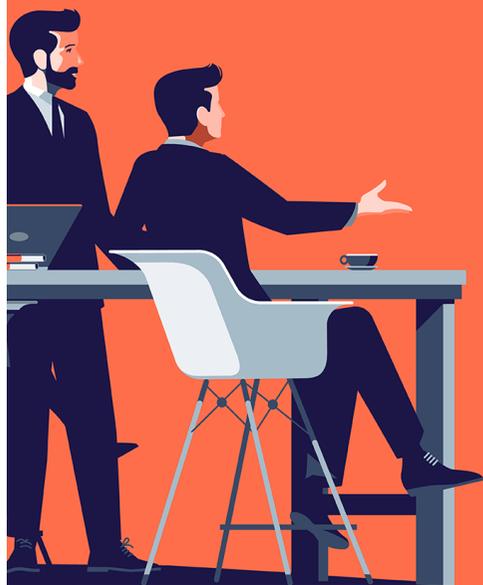
Häufig wird eine Risikolebensversicherung (RLV) zur finanziellen Absicherung des Lebenspartners sowie der Kinder abgeschlossen, falls der Hauptverdiener verstirbt. Oder sie dient im Rahmen der Finanzierung einer selbstgenutzten Immobilie zur Absicherung des Darlehens. Doch sie kann auch eine Erbschaft sichern.

23.08.2016 - 12:14 UHR HOME > GELD > WIRTSCHAFT > LEBENSVERSICHERUNG > RISIKO-LEBENSVERSICHERUNG: REICHT DAS GELD IM TODESFALL?

RISIKO-LEBENSVERSICHERUNG

Ist meine Familie versorgt, wenn ich sterbe?

Wie viel Geld würden Sie in den nächsten Tagen bekommen, falls Ihr Partner oder Ihre Partnerin heute Abend stirbt? Finanzexperte Volker Looman zeigt, dass die meisten Menschen unterversichert sind, weil sie die wahren Risiken des Lebens nicht richtig einschätzen.



Die unterschätzte Gefahr in Zahlen

Todesfallrisiko

- Jährlich sterben ca. **1,06 Millionen** Menschen in Deutschland¹
- Davon sind ca. **150.000** Menschen unter 65 Jahre alt²
- Die durchschnittliche Hinterbliebenenrente für Witwen/Witwer beträgt **580EUR**³
- Lediglich **17,5% der Deutschen** sehen ihren eigenen Todesfall als Risiko⁴
- Bei **83 %** der Familien fehlt der RLV-Schutz im Versicherungsordner²

¹ Statistisches Bundesamt 2023

² Statistisches Bundesamt 2020/2022

³ Deutsche Rentenversicherung, 2022; große Witwen-/Witwerrente

⁴ AssCompact -Studie 2018

Die gesetzliche Absicherung ist oftmals unzureichend

Todesfallrisiko

- Eine Absicherung ist notwendig, da die gesetzliche Unterstützung in vielen Fällen für die Hinterbliebenen nicht ausreicht
- Ehepartner haben im Todesfall erst Anspruch auf die gesetzliche Witwen- bzw. Witwerrente, wenn sie mindestens ein Jahr verheiratet sind
- Lebensgemeinschaften sind gesetzlich nicht abgesichert



Wichtig zu wissen

Bei den Hinterbliebenenrenten wird das, den Freibetrag überschreitende, Nettoeinkommen zu 40 % angerechnet – die Witwen-/Witwerrente wird um diesen Betrag gekürzt. Wegen dieser Anrechnung des Einkommens **entfällt die „kleine“ Witwen-/Witwerrente oft komplett.**



Gesetzlicher Anspruch aus der deutschen Rentenversicherung

Todesfallrisiko

- **„Kleine“ Witwen-/Witwerrente** (befristet auf 2 Jahre)
 - 25 % der Alters- bzw. Erwerbsminderungsrente des/der Verstorbenen
- **„Große“ Witwen-/Witwerrente**
 - 55 % der Alters- bzw. Erwerbsminderungsrente des/der Verstorbenen
- **Halbwaisenrente**
 - 10 % der Alters- bzw. Erwerbsminderungsrente des/der Verstorbenen
- **Vollwaisenrente**
 - 20 % der Alters- bzw. Erwerbsminderungsrente der Verstorbenen

- Aktuelle Werte zur Witwen-/Waisenrente (2021¹)
 - Witwenrente: Ø 685 EUR
 - Witwerrente: Ø 338 EUR
 - Waisenrente: Ø 190 EUR

¹ Deutsche Rentenversicherung : <https://www.deutsche-rentenversicherung.de/DRV/DE/Experten/Zahlen-und-Fakten>

Der Ernstfall im Detail

Todesfallrisiko

Vereinfachte Beispielrechnung:

- Ehepaar mit 2 Kindern
- Nettoverdienst des Vaters 2.000 EUR
- Im Todesfall:
 - „Große“ Witwenrente für die Frau 414 EUR
 - Halbwaisenrente für 1. Kind 75 EUR
 - Halbwaisenrente für 2. Kind 75 EUR
- Versorgungslücke der Hinterbliebenen 1.436 EUR



The image features a dark blue background with several light blue geometric shapes. There are two circles of different sizes, one in the upper left and one in the lower right. A white speech bubble shape is positioned in the center, pointing towards the bottom left. The text 'Risikoleben' is written in white, bold, sans-serif font within the white shape.

Risikoleben

Kompetenz auf Augenhöhe

Dialog

Risikoleben

Absichern nach Maß

Nicht von der Stange



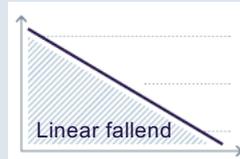
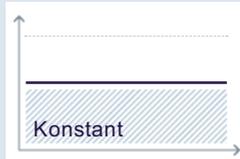
Ein Unternehmen der

GENERALI

Das passende Produkt für Ihren Kunden

RISK-vario® Basic - RISK-vario® - RISK-vario® Premium

6 flexible
Summen-
verläufe
für jeden
Bedarf



2 unter-
schiedliche
Beitrags-
varianten



Bis zu 9
verbundene
Leben



versicherbar
in 1 Vertrag

Unsere Risikotarife im Überblick

RISK-vario® Basic • RISK-vario® • RISK-vario® Premium

Tarifmerkmale		RISK-vario® Basic	RISK-vario®	RISK-vario® Premium
Tarif- gestaltung	Versicherbarkeit bis Endalter 85 Jahre möglich	✓	✓	✓
	6 Summenverläufe und 2 Beitragsarten	✓	✓	✓
	Wechselgarantie risikoadäquat in konstant	✓	✓	✓
	Verlängerte Beitragsstundung bei kurzfristigen Zahlungsschwierigkeiten (bis 24 Monate)	✓	✓	✓
	Niedriger Mindestbeitrag von 2 EUR monatlich	✓	✓	✓
	2–10% Dynamik	✓	✓	✓
	Elektronische Risikoprüfung mit Votierung	✓	✓	✓
	Grenzen ärztliches Zeugnis: bis 600.000 EUR und 49 Jahre nur Gesundheitsfragen im Antrag	✓	✓	✓
	Berücksichtigung des echten Eintrittsalters	✓	✓	✓
Baufi-Kurzantrag (bis 500.000 EUR) mit nur 2 Gesundheitsfragen	✓	✓	✓	
Basis- leistungen	Ereignisunabhängige Nachversicherungsgarantie	✓	✓	✓
	Vorläufiger Versicherungsschutz	✓	✓	✓
	Motorradfahren mitversichert, ohne Mehrbeitrag	✓	✓	✓
Standard- leistungen	Baubonus (10%, max. 30.000 EUR, 12 Monate n. VA)		✓	✓
	Vorgezogene Todesfallleistung		✓	✓
	Anschlussversicherung bei verbundenen Leben		✓	✓
	Verlängerungsoption um bis zu 15 Jahre		✓	✓
Premium- leistungen	10% Soforthilfe ohne Rückzahlung, max. 10.000 EUR			✓
	Zusatzzahlung im Pflegefall 10%, max. 25.000 EUR			✓
	Mehrfachleistung bei verbundenen Leben			✓
	Verzicht auf § 163 VVG			✓
	Kinderbonus (Erhöhung der Versicherungssumme um 20% bzw. max. 50.000 EUR bei Geburt oder Adoption 6 Monate vor dem Tod der versicherten Person)			✓
	Kindermitversicherung (5.000 EUR bei Tod des eigenen Kindes bis 18 Jahre)			✓

3. Highlights unserer RLV-Produkte

Highlights auf einen Blick



Ereignisabhängige Nachversicherungsgarantie

Nachversicherung bei insgesamt 18 Ereignissen jetzt in allen Tarifen möglich. Versicherungssumme kann um bis zu 100.000 EUR erhöht werden. Ohne erneute Gesundheitsprüfung.



Ereignisunabhängige Nachversicherungsgarantie

In den ersten 5 Vertragsjahren kann die Versicherungssumme auf Wunsch einmal um bis zu 50.000 EUR erhöht werden. Ohne erneute Gesundheitsprüfung.



Längere Beitragsstundung

Bei Zahlungsschwierigkeiten ist eine zinslose Beitragsstundung bis zu 24 Monaten möglich. Bei vollem Versicherungsschutz.



Vorgezogene Todesfalleistung

Bei schwerer Erkrankung ist eine vorzeitige Auszahlung der Versicherungssumme möglich, wenn die Lebenserwartung geringer als 12 Monate ist und die restliche Vertragsdauer mindestens 12 Monate beträgt (ärztliches Attest).



Baubonus

Verstirbt die versicherte Person innerhalb von 12 Monaten nach Bau oder Erwerb einer selbstgenutzten Wohnimmobilie, zahlen wir zusätzlich 10 % der Versicherungssumme (max. 30.000 EUR) aus.



Erhöhter Kinderbonus

Verstirbt die versicherte Person innerhalb von 6 Monaten nach Geburt oder Adoption eines oder mehrerer Kinder, zahlen wir zusätzlich 20 % der Versicherungssumme (max. 50.000 EUR) aus.



Kindermitversicherung

Verstirbt während der Vertragslaufzeit ein Kind der versicherten Person, das mindestens 3 Monate alt und noch nicht volljährig war, zahlen wir 5.000 EUR an die Hinterbliebenen.



Auf Seite 1

Morgen & Morgen, Franke und Bornberg, Soffair: Dank Prämiensenkung um bis zu 8 % ist die RISK-vario® Basic in Vergleichsportalen top positioniert.

1. Risikoleben

Unsere RLV-Produkte im Überblick

	RISK-vario® Basic	RISK-vario®	RISK-vario® Premium
	Der Leistungsstarke	Der Klassiker	Der Champion
 Beschreibung	Attraktive Leistungen zum fairen Preis – weil Versicherungsschutz nie am Portemonnaie scheitern sollte.	Der Lieblingstarif unserer Kunden: 86* Prozent haben sich für den Klassiker entschieden – 1a Leistungen inklusive.	Der Spitzenreiter – top Leistungen, top Preis.
 Zielgruppe	Für Kunden, die sich eine Absicherung wünschen, bei der alles drin ist, was wichtig ist.	Für Kunden, die sich ein Rundum-sorglos-Paket wünschen, das mehr kann.	Für Kunden, die höchste Ansprüche stellen: unser exzellenter Premiumschutz.
 Beitragsbeispiel**	15,63 EUR	19,60 EUR	21,59 EUR

* Bestand Dialog Lebensversicherungs-AG, Stand 10.2022

** Grundlagen Beitragsberechnung: Monatlicher Nettobeitrag für EA 35 Jahre, Versicherungssumme 250.000 EUR, 20 Jahre Laufzeit, BG RLV 2, bev. NR seit 10 Jahren, 180 cm, 80 kg, Stand 02.2023



Unsere optimierten Produkte:
[Dialog-versicherung.de/rlv-neu](https://dialog-versicherung.de/rlv-neu)

Dialog

Trauen und Vertrauen

Mit unserer Risikoleben gemeinsam Herzensprojekte angehen

Partnerschaft

Zukunft mit Nachversicherungsgarantien gestalten

Immobilie

Das eigene Zuhause auf solidem Fundament errichten, samt Baubonus

Karriere

Gegenseitig abgesichert durchstarten und sich den eigenen Erfolg zutrauen

Familie

Kinder, die auf das Leben vertrauen, mit Kinderbonus als Sicherheit



Passgenau für Baufinanzierer

RISK-vario® Premium Finanzierung

Dialog

Ein Unternehmen der  GENERALI

**Immobilie:
Das eigene Zuhause
auf solidem
Fundament errichten,
samt Baubonus**

Dialog



Zielgruppe mit Potential

Fakten im Überblick



2021 wurden in Deutschland **380.000¹** Bauanträge für Wohngebäude genehmigt.



Der Bau eines Hauses kostet im Durchschnitt **520.518 EUR²**. Von 2010 bis 2021 ist das eine Steigerung von ca. 52 %.



Die Zinsen steigen langsam wieder an. Mit **2,92% Zinsen³** ist bauen immer noch günstig.

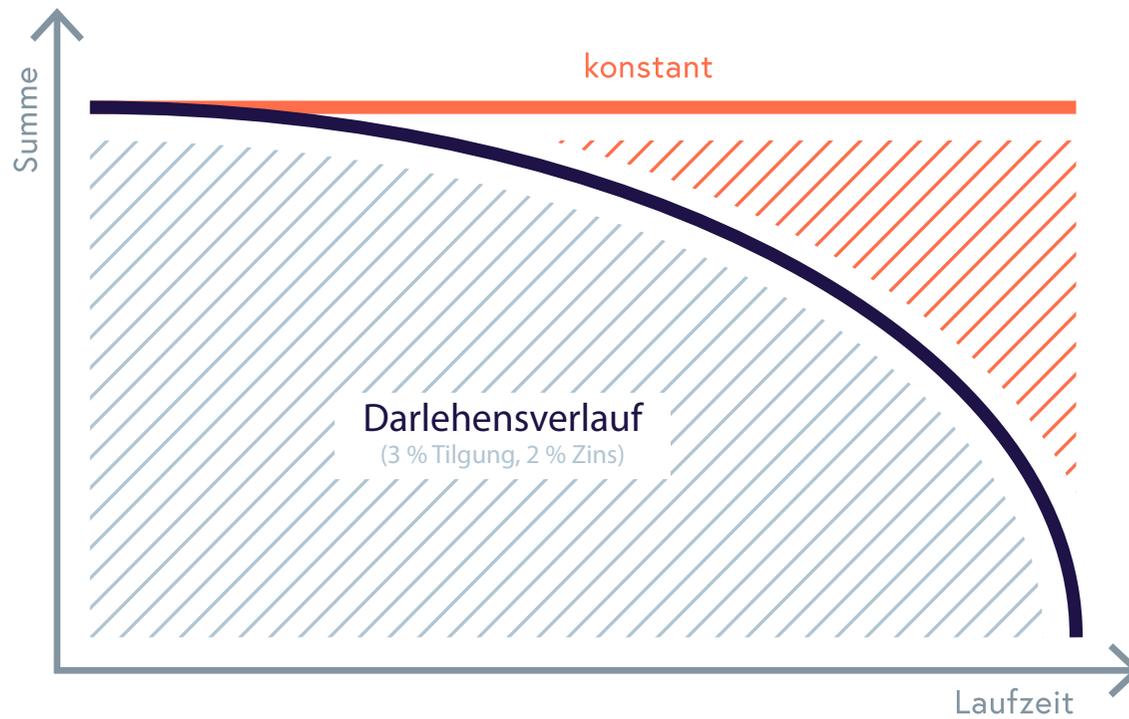
¹ Quelle: Statista: <https://de.statista.com/themen/1429/baugenehmigungen/>

² Quelle: Statistisches Bundesamt 2022: https://www.destatis.de/DE/Themen/Branchen-Unternehmen/Bauen/Publikationen/Downloads-Bautaetigkeit/baugenehmigungen-baukosten-pdf-5311103.pdf?__blob=publicationFile

³ Quelle: Deutsche Bundesbank 2022

Überversicherung

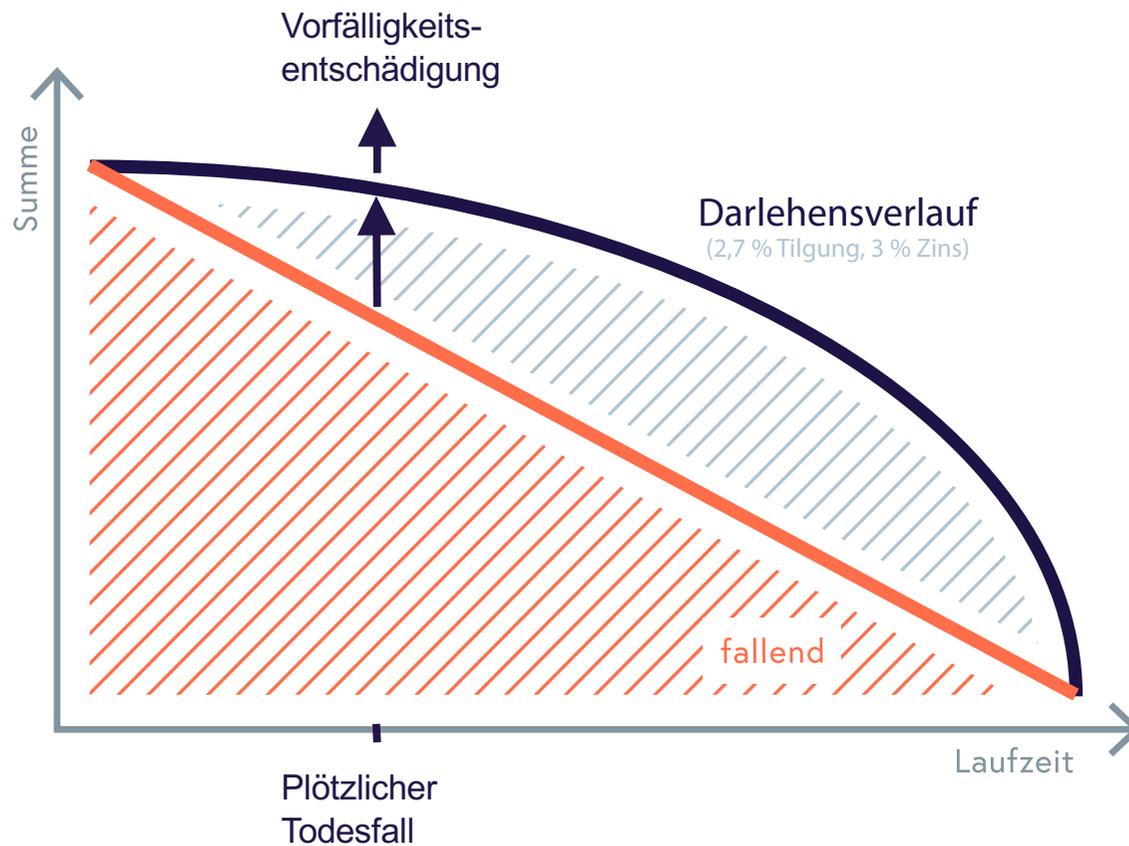
Das Problem: Ihr Kunde zahlt häufig zu viel Geld für den falschen Versicherungsschutz!



Mit einem **konstanten** Tarif ist Ihr Kunde **überversichert**.

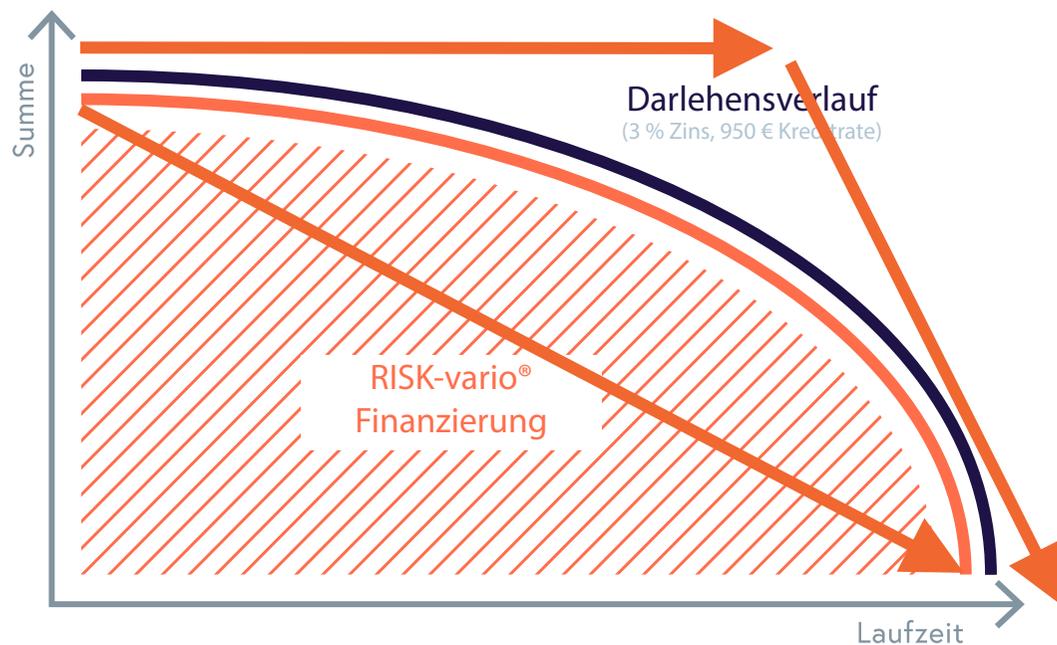
Unterversicherung

Das Problem: Ihr Kunde zahlt häufig zu viel Geld für den falschen Versicherungsschutz!



Mit einem **linear fallenden** Tarif ist Ihr Kunde **unterversichert**.

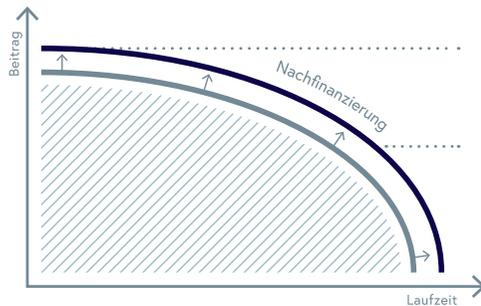
Die Lösung: RISK-vario® | RISK-vario® Premium Finanzierung



Vorteile für Sie und Ihre Kunden:

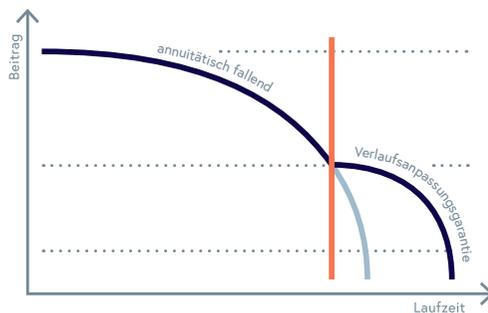
- ✓ Immer passgenau abgesichert mit RISK-vario® | RISK-vario® Premium Finanzierung
- ✓ Die Immobilie bleibt im Todesfall im Besitz der Familie
- ✓ Unser Summenverlauf Finanzierung berücksichtigt bei der Berechnung Zins und Kreditrate – immer individuell und bedarfsgerecht.
- ✓ Der Darlehensverlauf wird exakt nachgebildet
- ✓ Die Versicherungssumme entspricht daher der Restschuld

Exklusiv beim Summenverlauf Finanzierung



Nachversicherung bei Nachfinanzierung

Stellt Ihr Kunde während der Bauphase bzw. der ersten drei Jahre der Vertragslaufzeit fest, dass der Darlehensbetrag nicht ausreicht und finanziert den Restbetrag nach, bietet RISK-vario® Premium die Möglichkeit, die Versicherungssumme an den erhöhten Darlehensbetrag anzupassen (Erhöhung um mind. 10.000 EUR und max. 50.000 EUR). Also eine Nachversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung. Der Immobilienkredit ist passgenau abgesichert.



Verlaufsanpassungsgarantie

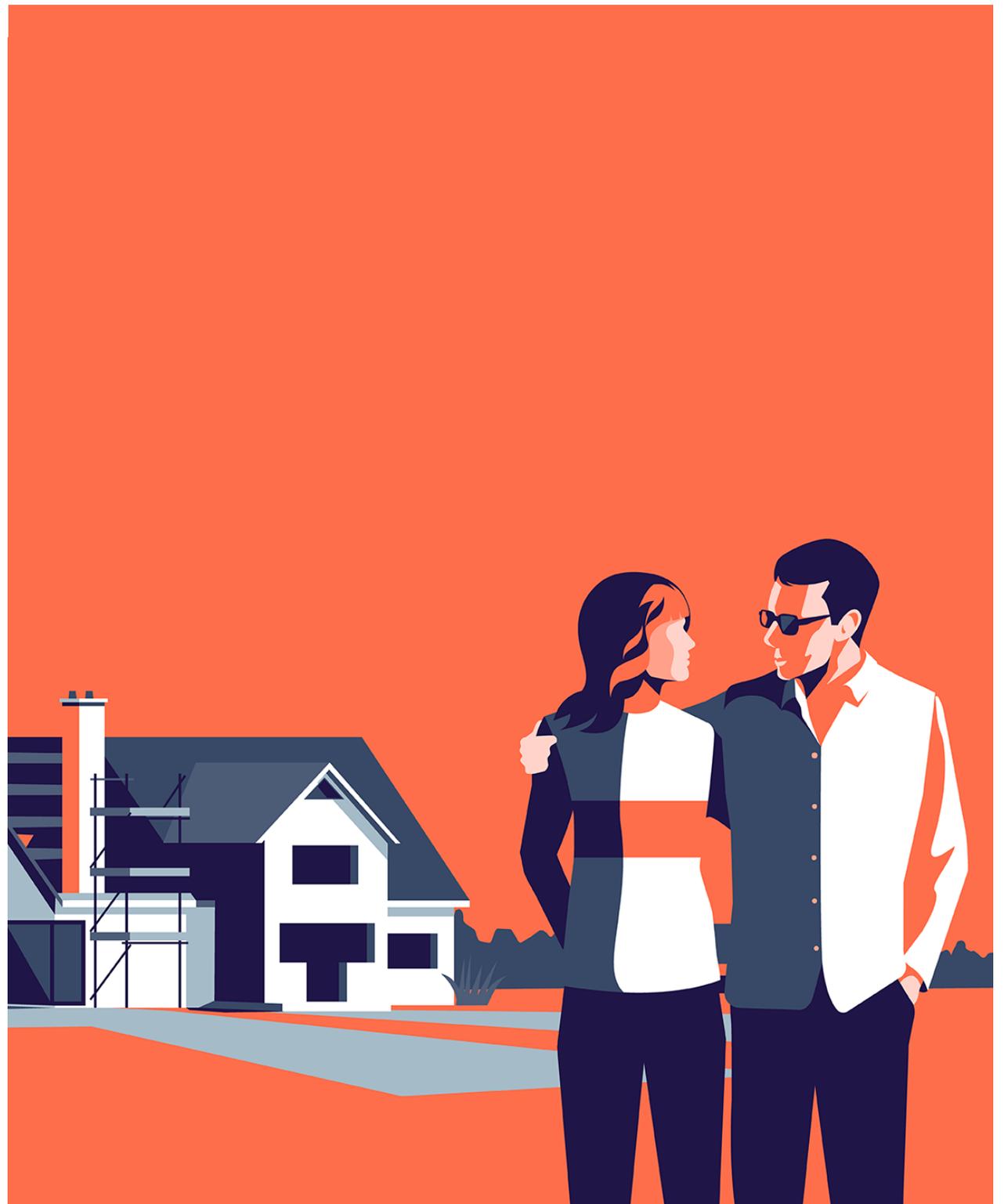
Ändern sich nach Ende der Zinsbindung die Zins- und Tilgungssätze, bedeutet das bei gestiegenen Zinsen meist eine Verlängerung der Finanzierungszeit. Mit RISK-vario® Premium Finanzierung können Sie das Darlehen Ihres Kunden passgenau absichern und den Versicherungsverlauf exakt an die geänderten Vertragsdaten anpassen – auch, wenn das eine Verlängerung der Laufzeit bedeutet. Und das ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Vorteile RISK-vario® Baufi Kurzantrag

Einfach. Schnell. Verständlich.

- **Einfach:** Nur 2 Fragen zum Gesundheitszustand
- **Schnell:** 24h Policierung bei „glatten“ Anträgen
- **Verständlich:** Alle Fragen sind kundenfreundlich formuliert
- Vollständig im Online-Rechner ausfüllbar
- Verlaufsanpassungsgarantie & Nachversicherung bei Nachfinanzierung inklusive

Dialog



**Karriere:
Gegenseitig ab-
gesichert durchstarten
und sich den eigenen
Erfolg zutrauen**

Dialog



Die Herausforderung

Die gegenseitige Absicherung der einzelnen Vertragspartner für den Todesfall wird oft vergessen oder in einzelnen Verträgen vorgenommen. Aber: Einzelverträge sind oft zu teuer!



5 Unternehmer, jeweils 35 Jahre, wollen gemeinsam ein neues Geschäftsgebäude errichten.

Bei Tod eines Geschäftspartners kommt es häufig zu **existenz-gefährdenden** finanziellen Belastungen.

Von allen Gründern wird viel eigenes Geld eingebracht.

Die Lösung: RISK-vario® • RISK-vario® Premium – auf verbundene Leben

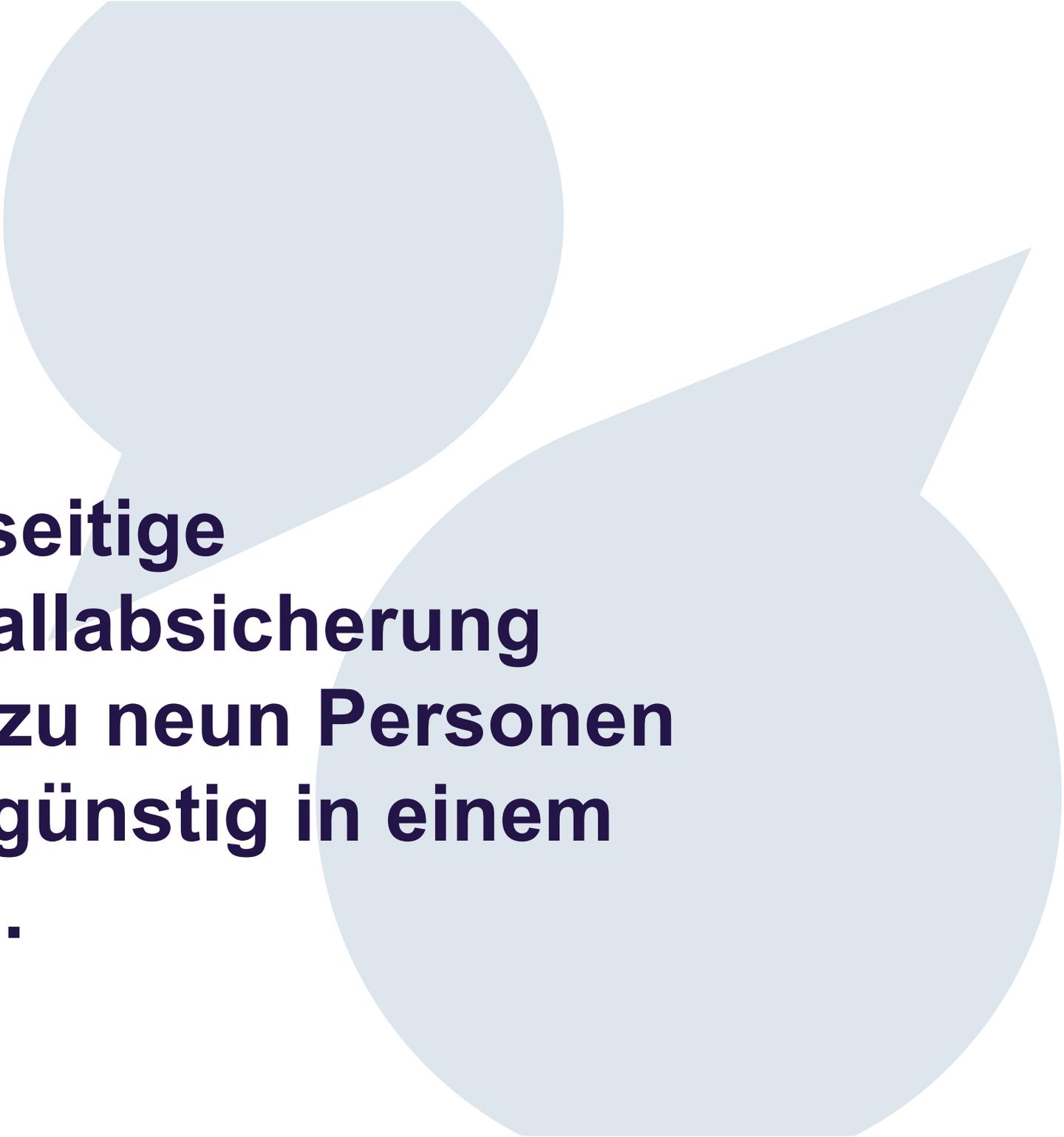
Mehrere Personen in einem Vertrag wirken sich kostensparend auf die Prämie aus! Eine Anschlussversicherung der überlebenden versicherten Personen ist ohne erneute Gesundheitsprüfung möglich. Gilt nicht für den RISK-vario® Basic.



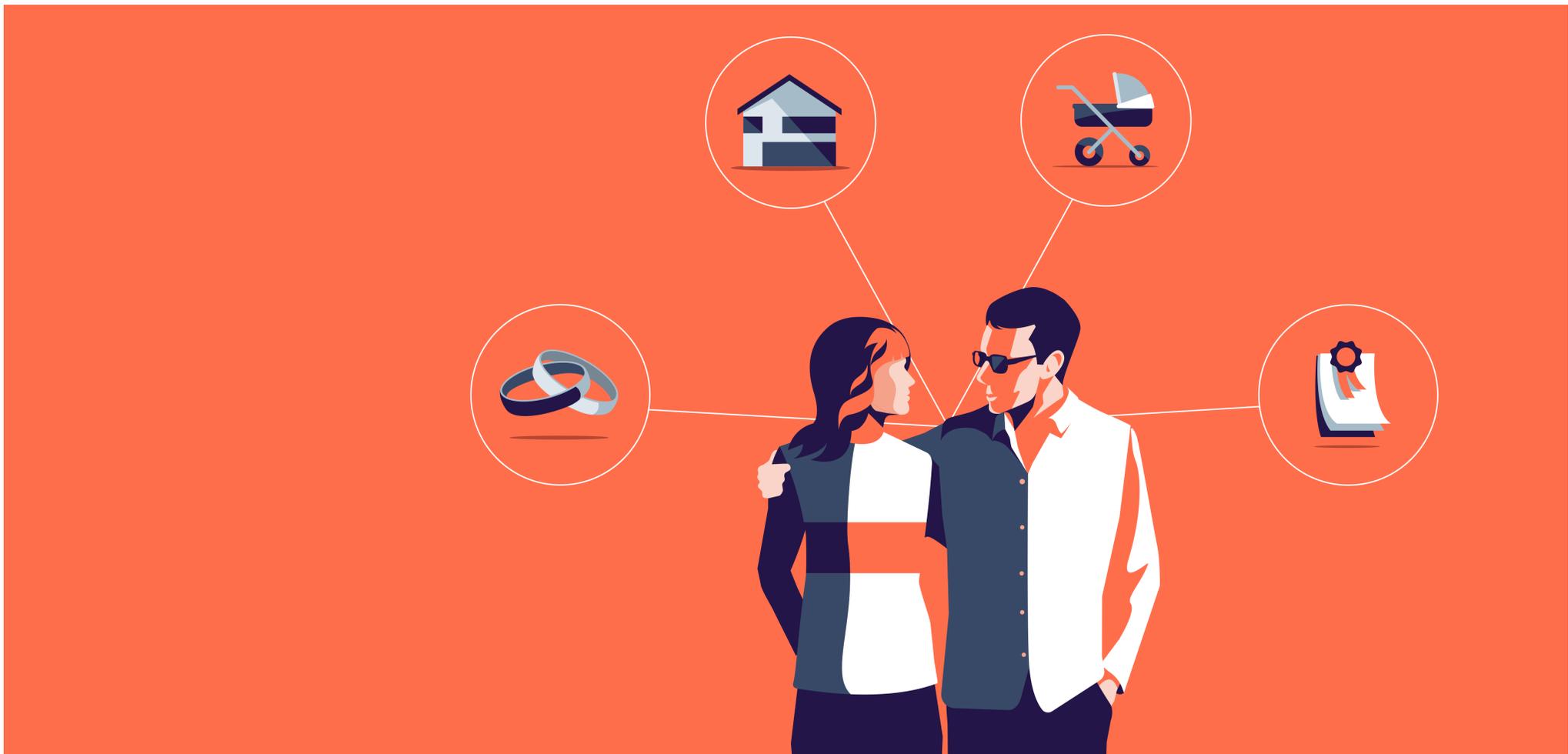
Die Risikolebensversicherung auf verbundene Leben sichert **bis zu neun Personen** gleichzeitig in einem Vertrag ab.

Die **wirtschaftliche Zukunft** des Unternehmens ist auch bei Tod eines Partners **gesichert**.

Gemeinsame Geschäftsrisiken sind für den Todesfall abgedeckt.



**Gegenseitige
Todesfallabsicherung
für bis zu neun Personen
kostengünstig in einem
Vertrag.**



Perfekt für Familien

RISK-vario® Premium Zeitrente

Dialog

RISK-vario® Premium:
Kinderbonus

Der Tod eines Partners ist eine schwierige Situation.

Besonders tragisch, wenn zudem kleine Kinder dadurch einen Elternteil verlieren.

Um der trauernden Familie und vor allem auch dem nun alleinstehenden Partner Zeit und Raum zu geben, ist es oftmals schon eine große Hilfe, wenn die **Kinder adäquat betreut** werden. Hierfür springt unser Kinderbonus im Tarif RISK-vario® Premium ein.

Für **jedes Kind im Haushalt** der verstorbenen Person, das das 7. Lebensjahr noch nicht vollendet hat, zahlt die Dialog zusätzlich 2.500 EUR.





Dialog

Todesfallrisiko

Das Billigste ist nicht immer das Beste!

Eine Risikolebensversicherung muss nicht teuer sein!

- 100.000 € Versicherungssumme
 - 10 Jahre Laufzeit
 - nur 4,30 €

Eine Risikolebensversicherung kann aber auch zu billig sein!

- kein Versicherungsschutz ab dem 11. Jahr
- unzureichende Höhe der Absicherung



Dialog

Beispielfall

Familienabsicherung

Die Herausforderung

- Der Hauptverdiener Torsten, 35 Jahre, möchte seine Familie für den Todesfall bedarfsgerecht über 30 Jahre absichern
- Konstante Tarife passen sich nicht dem benötigten Absicherungsbedarf der Familie an – sie sind zu teuer
- Bei linear fallenden Tarifen besteht immer die Gefahr der Unterversicherung

Nicht: „Wie hoch muss die Versicherungssumme sein?“, sondern **„Wie viel benötigt die Familie monatlich zum Leben?“**.

Zur Erhaltung des Lebensstandards sind monatlich mindestens 1.500 EUR notwendig (Beispiel).



Dialog

Beispielfall

Familienabsicherung

Die Lösung

Summenverlauf **Zeitrente** in den Tarifen RISK-vario® Basic • RISK-vario® • RISK-vario® Premium

- Der Gegenwert des monatlichen Einkommens wird über die gesamte Versicherungsdauer abgesichert
- Der Lebensstandard der Familie kann im Todesfall gehalten werden

Mit dem Summenverlauf **Zeitrente** ist die Versicherungssumme so hoch, dass über die gesamte Vertragslaufzeit eine zu Beginn **festgelegte** „**Monatsrente**“ ausgezahlt werden kann.

Beispielfall

Familienabsicherung

Rechenbeispiel

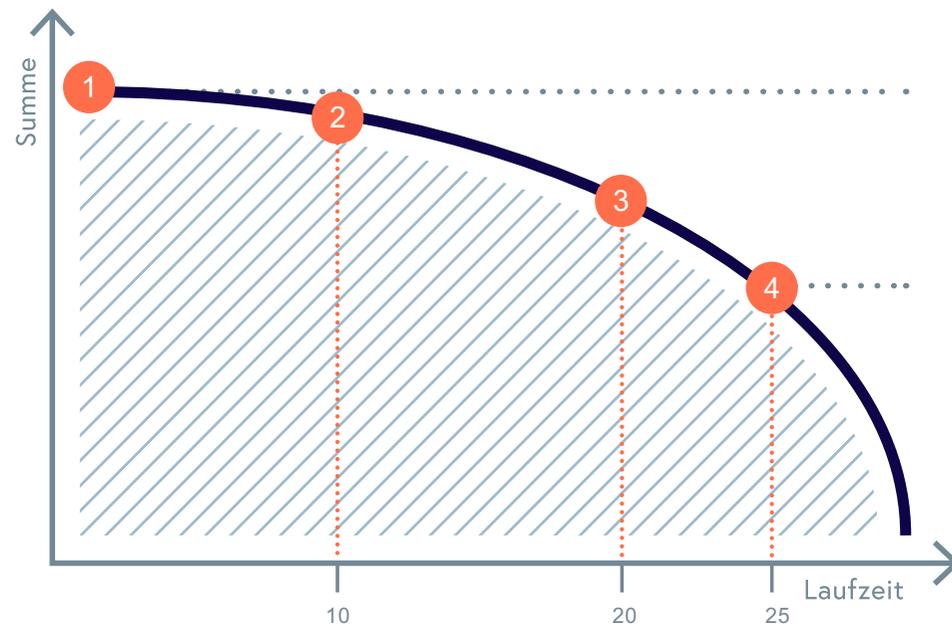
- 1. Versicherungsjahr
1.500 EUR/Monat x 12 Monate x 30 Jahre Restlaufzeit
mit 1 % Zinseffekt
= 467.055 EUR Versicherungssumme
- 10. Versicherungsjahr
1.500 EUR/Monat x 12 Monate x 20 Jahre Restlaufzeit
mit 1 % Zinseffekt
= 361.264 EUR Versicherungssumme
- 20. Versicherungsjahr
1.500 EUR/Monat x 12 Monate x 10 Jahre Restlaufzeit
mit 1 % Zinseffekt
= 187.628 EUR Versicherungssumme
- 25. Versicherungsjahr
1.500 EUR/Monat x 12 Monate x 5 Jahre Restlaufzeit
mit 1 % Zinseffekt
= 104.884 EUR Versicherungssumme

Beispielfall

Familienabsicherung

Rechenbeispiel

1. Versicherungsjahr
 $1.500 \text{ EUR/Monat} \times 12 \text{ Monate} \times 30 \text{ Jahre Restlaufzeit}$
mit 1 % Zinseffekt
= 467.055 EUR Versicherungssumme
2. 10. Versicherungsjahr
 $1.500 \text{ EUR/Monat} \times 12 \text{ Monate} \times 20 \text{ Jahre Restlaufzeit}$
mit 1 % Zinseffekt
= 361.264 EUR Versicherungssumme
3. 20. Versicherungsjahr
 $1.500 \text{ EUR/Monat} \times 12 \text{ Monate} \times 10 \text{ Jahre Restlaufzeit}$
mit 1 % Zinseffekt
= 187.628 EUR Versicherungssumme
4. 25. Versicherungsjahr
 $1.500 \text{ EUR/Monat} \times 12 \text{ Monate} \times 5 \text{ Jahre Restlaufzeit}$
mit 1 % Zinseffekt
= 104.884 EUR Versicherungssumme



RISK-vario® (01/2021-D): Bankkaufmann, seit mind. 10 Jahren Nichtraucher, guter BMI. Die Versicherungsdauer beträgt 30 Jahre, die Beitragszahlungsdauer beträgt 28 Jahre. Der Nettobetrag (20,13 EUR monatlich) ist der um den Sofortüberschuss reduzierte Bruttobetrag (32,46 EUR monatlich). Die Überschussanteilsätze und die damit dargestellten Nettobeträge können für die Zukunft nicht garantiert werden, bleiben aber bis zu einer neuen Festsetzung unverändert.

**Bedarfsgerechte Absicherung
der Familie über die gesamte
Vertragslaufzeit mit einem
gesicherten monatlichen
Einkommen zur Erhaltung
des Lebensstandards.**





Präzise durchdacht von A bis Z

Der e-Antrag in der Risikoleben



Direkt

Risikoprüfung und Ergebnis
unmittelbar im Tarifrechner



Sicher

e-Unterschrift mit dem
etablierten Verfahren „inSign“



Vollständig digital

Antragsprozess ohne
Medienbruch

Kompetenz auf Augenhöhe

Dialog

Bleiben wir im Dialog!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



Rechtliche Hinweise

Die Inhalte der Dialog Lebensversicherungs-AG PowerPoint Präsentationen sind von uns sehr genau und mit äußerster Sorgfalt erstellt worden. Die Inhalte werden laufend aktualisiert. Wir können trotz der laufenden Aktualisierung keine Haftung und Garantie für die absolute Richtigkeit und Vollständigkeit der in unseren PowerPoint Präsentationen veröffentlichten Informationen übernehmen. Irrtümer bei Produktbeschreibungen und Berechnungen behalten wir uns vor sowie das Recht, alle in unseren PowerPoint Präsentationen veröffentlichten Inhalte jederzeit zu ändern oder zu ergänzen.

Die Produktinformationen und die weiteren Inhalte der Dialog Lebensversicherungs-AG PowerPoint Präsentationen stellen kein Vertragsangebot dar.

Inhalt und Struktur der Dialog Lebensversicherungs-AG PowerPoint Präsentationen sind urheberrechtlich geschützt. Die Vervielfältigung von Informationen oder Daten, insbesondere die Verwendung von Texten, Textteilen oder Bildmaterial bedarf der vorherigen Zustimmung der Dialog Lebensversicherungs-AG.