

Information zum Produktfreigabeverfahren (Vertreiberinformation gemäß IDD)

Produkt: Sterbegeldversicherung (Nachsorgeplan)

Produktstand: 16.12.2025

Anbieter: InterRisk Lebensversicherungs-AG Vienna Insurance Group (nachfolgend InterRisk)

Mit dem Inkrafttreten der Versicherungsvertriebsrichtlinie im Februar 2018 wird bei Neuentwicklungen und wesentlichen Änderungen von Versicherungsprodukten grundsätzlich ein Freigabeverfahren durchgeführt. Im Rahmen dieses Verfahrens bestimmt die InterRisk im Einklang mit ihrer Vertriebsstrategie geeignete Zielmärkte und bewertet auch die jeweiligen Risiken.

Das neue Produkt „Sterbegeldversicherung“ hat das Produktfreigabeverfahren im Dezember 2025 erfolgreich durchlaufen. Nach Einschätzung der InterRisk können durch das neue Produkt keine Interessenkonflikte und damit keine Nachteile für den Versicherungsnehmer entstehen.

Ermittelter Zielmarkt: Für wen ist das Produkt besonders geeignet?	Für alle Personen, die entstehende Bestattungskosten absichern und Angehörige entlasten möchten.
Nicht Zielmarkt: Wer sollte das Produkt nicht abschließen?	Die Sterbegeldversicherung ist nicht geeignet für Personen, die neben der Absicherung der Bestattungskosten, noch zugleich Kapital als Altersvorsorge aufbauen möchten.
Absicherung: Welche Voraussetzungen gelten? Wie kann der individuelle Bedarf abgesichert werden?	Die jeweils versicherte Summe wird bei Tod der versicherten Person(en) fällig. Für den Abschluss ist keine Gesundheitsprüfung bei Antragstellung erforderlich. Die Versicherungssumme kann je nach Eintrittsalter im folgenden Rahmen frei gewählt werden: • Eintrittsalter 25 Jahre bis 50 Jahre mind. 5.000 € und max. 10.000 € bzw. • Eintrittsalter 50 Jahre bis 75 Jahre mind. 3.000 € und max. 8.000 €
Risiken, Kosten, Steuern: Worauf ist sonst noch zu achten?	Risiken und Kosten können dem jeweiligen Produktinformationsblatt entnommen werden. Die Prämien/Beiträge für die von der InterRisk Lebensversicherungs-AG angebotenen Versicherungsprodukte sind nicht versicherungsteuerpflichtig.
Vertriebsstrategie: Wer kann das Produkt erklären und vermitteln?	Das Produkt wird über Versicherungsmakler, Mehrfachagenten, Versicherungsberater, Portale und über die Homepage der InterRisk Lebensversicherungs-AG vermittelt.