Canada Life™

NACHSCHLAGEN. WAS WICHTIG IST. JEDERZEIT.

Hintergrundinformationen zur GARANTIE INVESTMENT RENTE
für die private Altersvorsorge

VERMITTLER-INFORMATION

GARANTIE
INVESTMENT RENTE

MARKETINGUNTERLAGE

GARANTIE INVESTMENT RENTE – DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

PRODUKTBESCHREIBUNG*

Produktart	Wahlweise sofort beginnende oder aufgeschobene lebenslang garantierte Rente gegen Einmalbeitrag.
Zusatzoption	Keine

* Bitte beachten Sie, dass sich alle nachfolgenden Informationen dieser Übersicht auf die GARANTIE INVESTMENT RENTE inklusive Garantieoption beziehen.

ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN

Mindesteintrittsalter	40 Jahre bei aufgeschobener Rente 60 Jahre bei sofort beginnender Rente
Höchsteintrittsalter	70 Jahre bei aufgeschobener Rente 80 Jahre bei sofort beginnender Rente
Aufschubdauer	Mind. 1 Monat bis zu max. 20 Jahren
Rentenbeginn	Frühestens: 60 Jahre Spätestens: 80 Jahre

BEITRAGSZAHLUNG

Zahlungsweise	Einmalig
Mindestbeitrag	10.000 € bei aufgeschobener Rente 20.000 € bei sofort beginnender Rente
Höchstbeitrag	1.000.000 €. Bitte beachten Sie: bei einem Beitrag von über 500.000 € behalten wir uns eine gesonderte Prüfung vor.
Rücknahmeabschlag	5 %
Zuzahlungen	Zuzahlungen werden wie ein neuer Vertrag behandelt. Bitte verwenden Sie daher für Zuzahlungen den vollständigen Antrag zur GARANTIE INVESTMENT RENTE. Es gelten die zum Zeitpunkt der Zuzahlung gültigen Versicherungsbedingungen.

RENTENZAHLUNG

Zahlungsweise	Wahlweise monatlich, vierteljährlich, halbjährlich oder jährlich.
Garantierte Rente	Die garantierte Rente ergibt sich durch einen vom Alter der versicherten Person bei Rentenbeginn abhängigen Rentenfaktor multipliziert mit der aktuellen Rentenbasis zum Rentenbeginn. Es wird nicht nach Raucher-/Nichtraucherstatus o. Ä. unterschieden.
Rentenfaktoren	Eine ausführliche Tabelle zu den Rentenfaktoren finden Sie auf Seite 4.
Rentenbasis	Bei Vertragsbeginn ist die Rentenbasis standardmäßig der Einmalbeitrag abzüglich des 5 %igen Rücknahmeabschlags. Die Rentenbasis wird im Rahmen des Automatischen Renten Checks jährlich überprüft und die garantierte Rente gegebenenfalls erhöht.

GARANTIERTE MINDESTERHÖHUNG DER RENTENBASIS IN DER AUFSCHUBPHASE

In der Aufschubphase erfolgt an jedem Jahrestag des Versicherungsbeginns eine garantierte Mindesterhöhung der ursprünglichen Rentenbasis um 0,60 %. Beispiele für die Berechnung können Sie der nachfolgenden Tabelle entnehmen:

Jahrestag des Versicherungsbeginns	Garantierte Höhe der Rentenbasis nach der Mindesterhöhung zum jeweiligen Stichtag
1. Jahrestag	100,60 % der ursprünglichen Rentenbasis
4. Jahrestag	102,40 % der ursprünglichen Rentenbasis
7. Jahrestag	104,20 % der ursprünglichen Rentenbasis
10. Jahrestag	106,00 % der ursprünglichen Rentenbasis
15. Jahrestag	109,00 % der ursprünglichen Rentenbasis
20. Jahrestag	112,00 % der ursprünglichen Rentenbasis

Während der Aufschubdauer werden zu jedem Jahrestag des Versicherungsbeginns folgende Werte verglichen:

- die garantierte Mindesterhöhung der ursprünglichen Rentenbasis,
- die aktuelle Rentenbasis,
- der Wert des Anteilguthabens. Hier zählt die ursprüngliche Rentenbasis plus, wenn das Anteilguthaben höher ist, die Hälfte des positiven Betrags aus dem Wert des Anteilguthabens abzüglich der ursprünglichen Rentenbasis.

Der höchste dieser drei Werte gilt dann als die aktuelle Rentenbasis.

GARANTIE INVESTMENT RENTE – DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

TODESFALLABSICHERUNG VOR UND NACH RENTENBEGINN

Auszahlung des verbliebenen Anteilguthabens oder – falls höher – Einmalbeitrag abzüglich erfolgter Entnahmen und Rentenzahlungen im Todesfall der versicherten Person.

FLEXIBLE VERFÜGBARKEIT VOR UND NACH RENTENBEGINN

Entnahmen sind nach dem ersten Versicherungsjahr jederzeit möglich. Mindestbetrag pro Entnahme: 250 € (nach Abzug einer möglichen Stornogebühr). Mindestanteilguthaben nach Entnahme: 1.500 €. Entnahmen führen zu einer Neuberechnung der garantierten Rente auf der Grundlage der entsprechend verringerten Rentenbasis und damit automatisch zu einer verringerten garantierten Rente. Bei Entnahmen innerhalb der ersten fünf Versicherungsjahre wird eine Stornogebühr erhoben.

FONDSPORTFOLIOS

Drei Fondsportfolios mit unterschiedlichen Chance-/Risiko-Profilen stehen zur Verfügung. Verantwortlich für die in den Portfolios enthaltenen Aktien- und Rentenfonds ist die Fondsgesellschaft Setanta. Derzeit erfolgt im Aktienbereich die Anlage durch passives Abbilden von Marktindizes, die den jeweiligen Markt repräsentieren:

- GIR Portfolio 50 – Chance: 50 % Aktien, 50 % Renten
- GIR Portfolio 30 – Ausgewogen: 30 % Aktien, 70 % Renten
- GIR Portfolio 20 – Defensiv: 20 % Aktien, 80 % Renten

Die Fondsportfolios können nicht im Rahmen eines Vertrages gemischt werden.

FONDSPORTFOLIOWECHSEL

Einmal jährliche Fondsportfoliowechsel von einer höheren Risikoklasse in eine niedrigere sind möglich, aber nicht umgekehrt.

GEBÜHREN

Stornogebühr	Ab dem 6. Versicherungsjahr und im Todesfall der versicherten Person fallen bei Entnahmen und Kündigung keine Stornogebühren an. In den ersten fünf Versicherungsjahren errechnet sich die Stornogebühr zum maßgeblichen Stichtag wie folgt: **Versicherungsjahr** – **Anzuwendender Prozentsatz auf den Einmalbeitrag** 1 – 5,00 % 2 – 4,50 % 3 – 4,00 % 4 – 3,50 % 5 – 3,00 % Hinweis: Entnahmen sind erst ab dem 2. Versicherungsjahr möglich. Die Stornogebühr wird proportional berechnet.
Abschluss- & Vertriebskosten	Werden einmalig durch den Rücknahmeabschlag in Höhe von 5 % beglichen.
Fondsverwaltungsgebühren	Die Fondsverwaltungsgebühr, die bereits im ausgewiesenen Anteilpreis des Fondsportfolios enthalten ist bzw. in der Wertentwicklung des jeweiligen Fondsportfolios aufgegangen ist. Fondsverwaltungsgebühr (p. a.) in Abhängigkeit vom gewählten Fondsportfolio (in Prozent des Anteilguthabens): • GIR Portfolio 50 – Chance: 1,55 % • GIR Portfolio 30 – Ausgewogen: 1,475 % • GIR Portfolio 20 – Defensiv: 1,40 %
Garantiegebühr	Die Garantiegebühr (p. a.) wird durch Auflösung von Anteilen gedeckt. Die Höhe der Garantiegebühr ist abhängig vom gewählten Fondsportfolio (in Prozent der Rentenbasis): • GIR Portfolio 50 – Chance: 1,65 % • GIR Portfolio 30 – Ausgewogen: 1,25 % • GIR Portfolio 20 – Defensiv: 1,00 %
Monatliche Verwaltungsgebühr	3,08 € monatlich. Die Gebühr wird durch Auflösung von Anteilen erhoben.
Vertragsbetreuungsgebühr	0,25 % p. a. Die Gebühr wird durch monatliche Auflösung von Anteilen erhoben.

EINMALBEITRAG DURCHGEHEND INVESTIERT

Der Beitrag bleibt gemäß dem gewählten Anlageportfolio während der gesamten Aufschub- und Rentenphase vollständig investiert. Er partizipiert somit entsprechend dem gewählten Chance-/Risiko-Profil an den Wertentwicklungen der hinterlegten Fondsportfolios.

WEITERE VARIANTEN

Der Tarif kann auch als ungarantierte Variante abgeschlossen werden. Sofern keine Garantie gewählt wurde, wird keine garantierte Mindestrente ausgewiesen. Außerdem erfolgen in dieser Variante keine Automatischen Renten Checks und es fällt auch keine Garantiegebühr an. Die ungarantierte Rente wird zu Rentenbeginn auf Basis des Anteilguthabens multipliziert mit dem dann gültigen Rentenfaktor einmalig ermittelt und kann nicht mehr steigen. Es erfolgt keine weitere Erhöhung und es können auch keine Entnahmen getätigt werden. Eine Investition in die Fonds der Portfolios erfolgt ab Rentenbeginn nicht mehr. In der ungarantierten Variante kann nur eine Aufschubdauer gewählt werden.

INDEX

A
Abgeltungsteuer 20
Anteilguthaben 6 – 11
Automatischer Renten Check 6 – 8
Automatischer Renten Check bei sofort beginnenden Renten 6
Automatischer Renten Check bei aufgeschobenen Renten 7

E
Entnahmen 9, 20
Erbschaftsteuer 18, 20
Ertragsanteilbesteuerung 19

F
Fondsportfolios 12 – 13

G
Garantie 4 – 5, 14
Garantierte (Mindest-)Rente 4
Garantierte Mindesterhöhung der Rente in der Aufschubphase 5

H
Halbeinkünfteverfahren 20

I
Investmentkern 12 – 13

K
Kundenakquise 18

R
Rente 4 – 8
Rentenbasis 5 – 8
Rentenfaktor 4

S
Steuerliche Behandlung 19

T
Todesfallabsicherung 10
Trennung Garantie und Investment 14

V
Vertriebliches Potenzial 15

Z
Zielgruppen 17

01 PRODUKTDETAILS

Ergänzend zu den Informationen des Produktsteckbriefs „Das Wichtigste auf einen Blick“ finden Sie in diesem Abschnitt weitere wichtige Informationen zur GARANTIE INVESTMENT RENTE, die Sie für Ihre Beratung benötigen.

02 INVESTMENTKOMPETENZ

Die GARANTIE INVESTMENT RENTE bietet eine Auswahl aus drei hochwertigen Fondsportfolios, die speziell für die GARANTIE INVESTMENT RENTE zusammengestellt wurden. Konzentrierte Investmentkompetenz von Setanta auf höchstem Niveau.

03 VERTRIEBSINFORMATIONEN

Als Unterstützung für Ihre Kundengespräche finden Sie in diesem Abschnitt einige vertriebliche Hintergrundinformationen zur GARANTIE INVESTMENT RENTE. So erhalten Sie hier unter anderem einige Ideen und Anregungen zu möglichen Einsatzgebieten, zur Vorteilsargumentation sowie zu Personenkreisen, für die die GARANTIE INVESTMENT RENTE besonders geeignet ist.

01 PRODUKTDETAILS

Die GARANTIE INVESTMENT RENTE ist eine fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag. Sie verbindet eine attraktive, lebenslang garantierte Rente, die steigen kann, mit maximaler Flexibilität – beides sowohl in der Aufschub- als auch in der Rentenbezugsphase.

1 _GARANTIERTE RENTE

Die Mindesthöhe der tatsächlichen garantierten Rente ergibt sich aus der aktuellen Rentenbasis zum Rentenbeginn multipliziert mit dem jeweiligen Rentenfaktor:

RENTENFAKTOREN

ALTER BEI RENTENBEGINN	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
Rentenfaktor	3,29 %	3,325 %	3,40 %	3,47 %	3,55 %	3,675 %	3,735 %	3,85 %	3,9 %	3,935 %	3,965 %

ALTER BEI RENTENBEGINN	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
Rentenfaktor	4,005 %	4,03 %	4,09 %	4,13 %	4,205 %	4,205 %	4,205 %	4,205 %	4,205 %	4,205 %

Hat Ihr Kunde eine Aufschubdauer vereinbart, so ist die Höhe der garantierten Rente auch von der gewählten Aufschubdauer abhängig (vgl. „2_Garantierte Mindesterhöhung der ursprünglichen Rentenbasis in der Aufschubphase“).

Anmerkung

Die Garantieoption innerhalb der GARANTIE INVESTMENT RENTE kann auf Kundenwunsch auch während der Aufschubdauer abgewählt werden. In diesem Fall ist keine Rente garantiert. Nähere Informationen zur GARANTIE INVESTMENT RENTE ohne Garantie entnehmen Sie bitte den Versicherungsbedingungen zur GARANTIE INVESTMENT RENTE.

Bitte beachten Sie, dass sich alle nachfolgenden Informationen dieses Kapitels „01 Produktdetails“ auf die GARANTIE INVESTMENT RENTE inklusive Garantieoption beziehen, falls sich aus dem Text nichts anderes ergibt.

2 _ GARANTIERTE MINDESTERHÖHUNG DER URSPRÜNGLICHEN RENTENBASIS IN DER AUFSCHUBPHASE

Während der Aufschubphase erfolgt an jedem Jahrestag des Versicherungsbeginns eine garantierte Mindesterhöhung um 0,60 % der ursprünglichen Rentenbasis.

Beispiele für die Berechnung können Sie der nachfolgenden Tabelle entnehmen:

GARANTIERTE MINDESTERHÖHUNG IN DER AUFSCHUBPHASE

JAHRESTAG DES VERSICHERUNGSBEGINNS	GARANTIERTE HÖHE DER RENTENBASIS NACH DER MINDESTERHÖHUNG ZUM JEWEILIGEN STICHTAG
1. Jahrestag	100,60 % der ursprünglichen Rentenbasis
4. Jahrestag	102,40 % der ursprünglichen Rentenbasis
7. Jahrestag	104,20 % der ursprünglichen Rentenbasis
10. Jahrestag	106,00 % der ursprünglichen Rentenbasis
15. Jahrestag	109,00 % der ursprünglichen Rentenbasis
20. Jahrestag	112,00 % der ursprünglichen Rentenbasis

Wird eine Aufschubdauer vereinbart, berücksichtigt die zum Versicherungsbeginn ausgewiesene Rente bereits die Mindesterhöhungen bis zum Rentenbeginn.

Vorteil für Ihren Kunden

Die regelmäßige Mindesterhöhung der ursprünglichen Rentenbasis in jedem Jahr der Aufschubphase stellt eine zusätzliche Sicherheit für Ihren Kunden dar.

3 _ AUTOMATISCHER RENTEN CHECK

IM FALL DER SOFORT BEGINNENDEN RENTE

Die Rentenbasis wird während der gesamten Vertragslaufzeit einmal jährlich zum Jahrestag des Versicherungsbeginns überprüft. Hat sich das Anteilguthaben zum Jahrestag gut entwickelt, wird die Rentenbasis erhöht auf den Wert der Summe aus

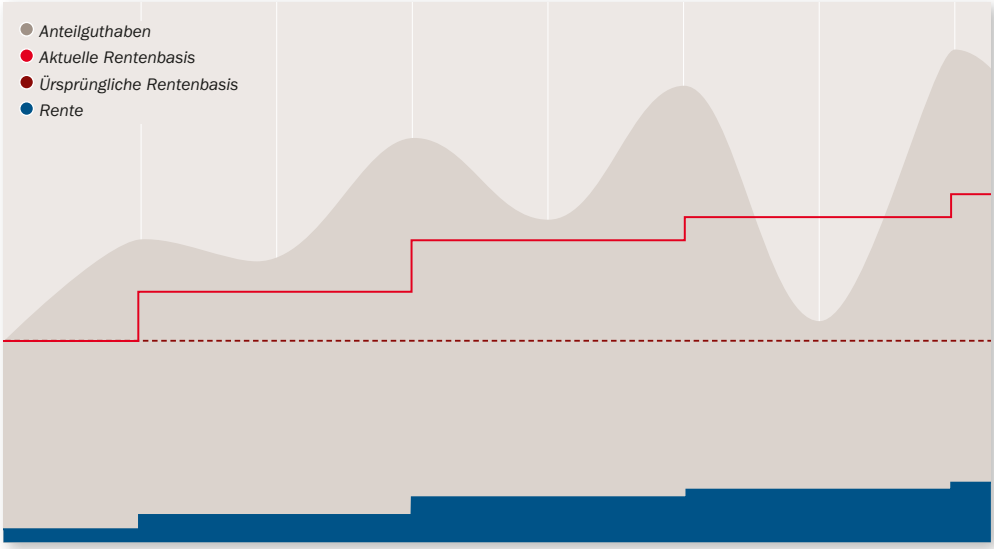
- der ursprünglichen Rentenbasis und
- der Hälfte des positiven Betrages aus dem Wert des Anteilguthabens abzüglich der ursprünglichen Rentenbasis.

Wir sagen dann eine entsprechend erhöhte Rente zu.

JÄHRLICHE ÜBERPRÜFUNG DURCH DEN AUTOMATISCHEN RENTEN CHECK

Die garantierte Rente kann durch positive Entwicklung des Anteilguthabens steigen.

- Die jährliche Überprüfung findet durch den Automatischen Renten Check statt.
- Die neue, höhere Rente ist ab dann lebenslang garantiert.



Jahr	0	1	2	3	4	5	6	7
Anteil-guthaben	100 %	110 %	108 %	120 %	112 %	125 %	102 %	130 %
Renten-basis	100 %	105 %	105 %	110 %	110 %	112,5 %	112,5 %	115 %

Schematische Darstellung ohne Entnahmen.

Vorteil für Ihren Kunden

- Ab Vertragsabschluss ist eine Rente zum Rentenbeginn garantiert. Diese wird lebenslang gezahlt, auch wenn das Anteilguthaben durch die Rentenzahlung bereits aufgebraucht ist.
- Bei einer positiven Fondswertentwicklung kann die lebenslang garantierte Rente auch nach Rentenbeginn steigen.
- Eine einmal durch einen Automatischen Renten Check erreichte höhere Rente kann, sofern keine Entnahmen getätigt werden, nicht mehr fallen und ist lebenslang garantiert – selbst wenn das Anteilguthaben des Vertrages auf null fallen sollte.

IM FALL DER AUFGESCHOBENEN RENTE

Auch während der Aufschubzeit erfolgt der Automatische Renten Check zu jedem Jahrestag des Versicherungsbeginns, so dass die aktuelle Rentenbasis und damit die lebenslang garantierte Rente steigen können.

In diesem Rahmen werden zu jedem Jahrestag des Versicherungsbeginns folgende Werte verglichen:

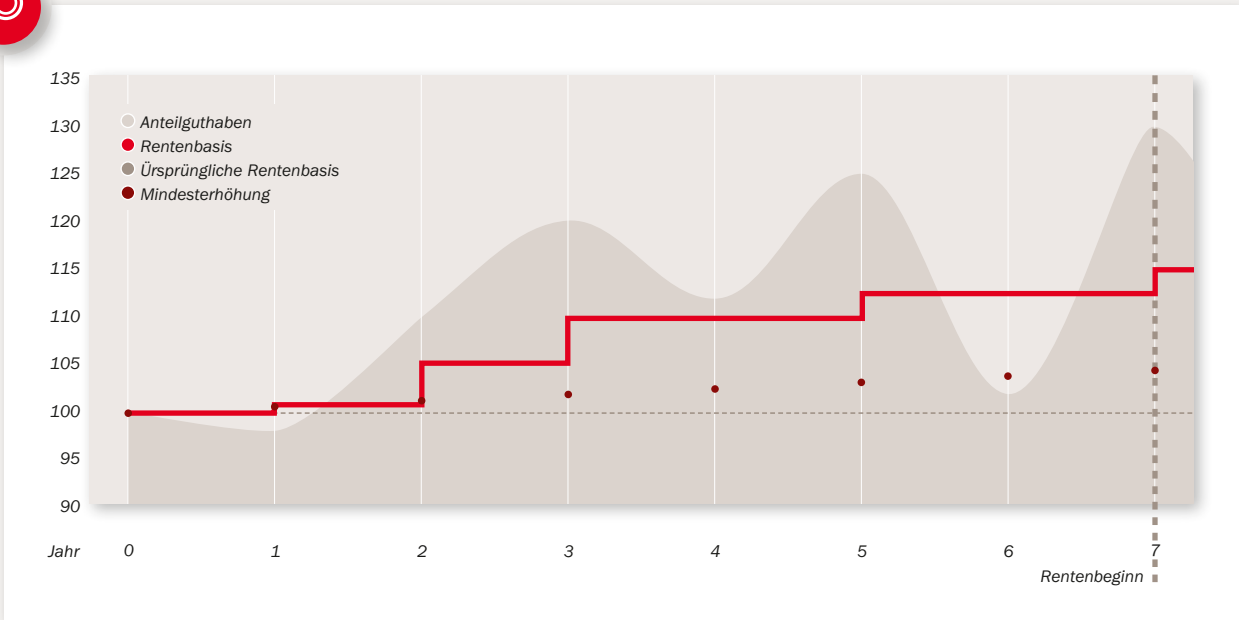
- die garantierte Mindesterhöhung der ursprünglichen Rentenbasis,
- die aktuelle Rentenbasis,
- der Wert des Anteilguthabens. Hier zählt die ursprüngliche Rentenbasis plus, wenn das Anteilguthaben höher ist, die Hälfte des positiven Betrags aus dem Wert des Anteilguthabens abzüglich der ursprünglichen Rentenbasis.

Der höchste dieser drei Werte gilt dann als die aktuelle Rentenbasis und die daraus resultierende Rente ist lebenslang garantiert.

Vorteil für Ihren Kunden

- Die Rente Ihres Kunden ist während der gesamten Vertragslaufzeit zum Rentenbeginn garantiert und kann aufgrund des jährlichen Automatischen Renten Checks steigen.
- Die Rente ist vor und nach Rentenbeginn vor Kurseinbrüchen geschützt.

MINDESTERHÖHUNG IN DER ANSPARPHASE



Schematische Darstellung zu rein illustrativen Zwecken

4 _ VERFÜGBARKEIT/ENTNAHMEN

Bei einer GARANTIE INVESTMENT RENTE kann Ihr Kunde nach dem 1. Versicherungsjahr (sowohl in der Aufschubphase als auch der Rentenbezugsphase) Entnahmen aus seinem Anteilguthaben tätigen.
Der Mindestauszahlungsbetrag einer Entnahme beträgt 250 €. Entnahmen sind möglich, solange das im Vertrag verbleibende Anteilguthaben 1.500 € nicht unterschreitet. Eine mögliche Stornogebühr muss bei den Beträgen berücksichtigt werden.
Bei einer Entnahme und bei Kündigung fällt in den ersten fünf Jahren eine Stornogebühr an (vgl. Produktsteckbrief „Das Wichtigste auf einen Blick“).
Bitte beachten Sie, dass Entnahmen und Kündigungen einkommensteuerpflichtig sind (vgl. auch Seiten 19 bis 20 „Steuerliche Behandlung“).

Vorteil für Ihren Kunden

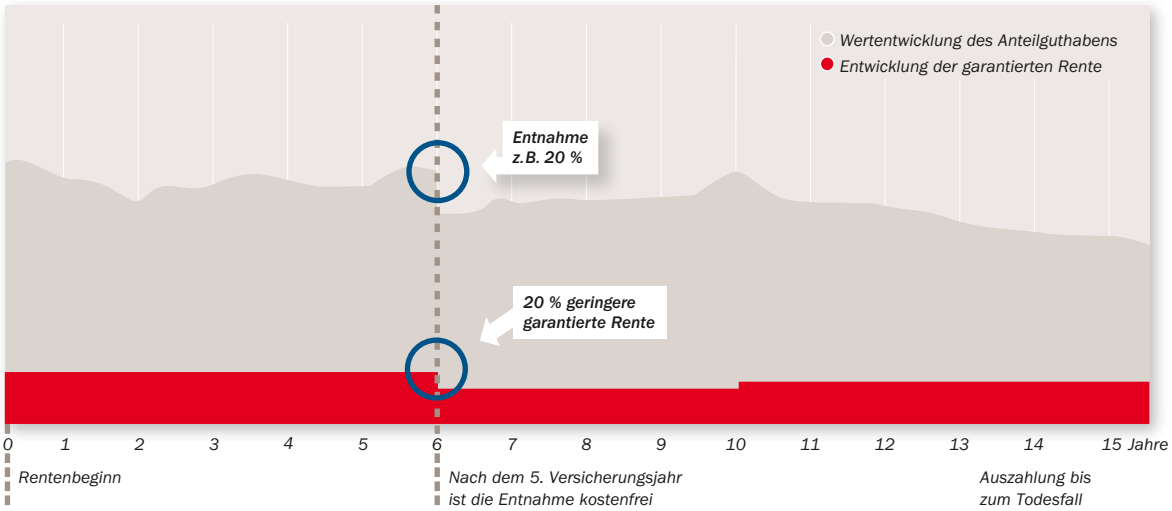
- Sowohl in der Aufschubphase als auch in der Rentenbezugsphase sind Entnahmen möglich.
- Ab dem 6. Versicherungsjahr sind die Entnahmen stornogebührenfrei.

Entnahmen führen zu einer Neuberechnung der Rente

Tätigt Ihr Kunde z. B. in der Rentenbezugsphase nach dem 5. Versicherungsjahr eine Entnahme in Höhe von 20 % aus dem Anteilguthaben, so sinkt automatisch die Rentenbasis und damit die garantierte Rente ebenfalls um 20 %.

FLEXIBILITÄT ZÄHLT

Entnahmen sind nach dem 1. Versicherungsjahr jederzeit möglich – sogar in der Rentenphase. Die garantierte Rente wird entsprechend angepasst und kann danach wieder steigen!



Schematische Darstellung

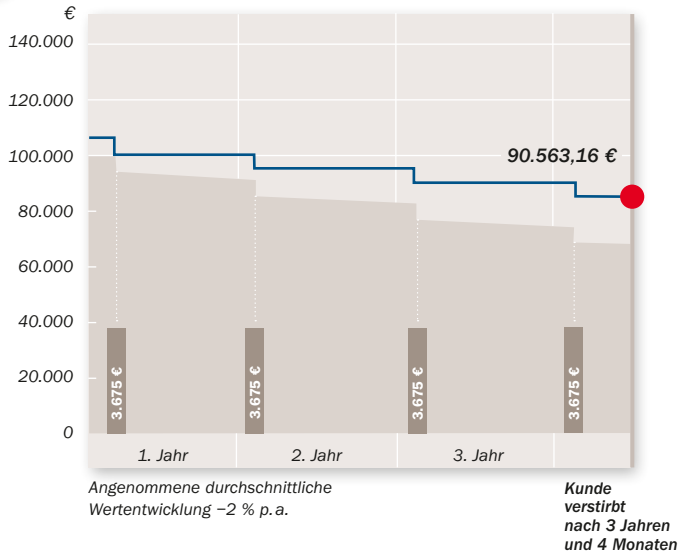
5 _ TODESFALLABSICHERUNG

Stirbt die versicherte Person, wird das verbleibende Anteilguthaben ausgezahlt, mindestens jedoch der gezahlte Beitrag abzüglich aller bis zu diesem Zeitpunkt getätigten Entnahmen und Rentenzahlungen. Dies gilt sowohl vor als auch nach Rentenbeginn. Eine Stornogebühr wird nicht erhoben.

Vorteil für Ihren Kunden

- Der Begünstigte erhält in jedem Fall den gezahlten Beitrag abzüglich Entnahmen und Rentenzahlungen.
- Ist das verbleibende Anteilguthaben höher, so erhält er dieses und hat somit an der Marktentwicklung partizipiert.
- Der Kunde kann selbst bestimmen, wer im Fall seines Todes der Begünstigte sein soll.

BEISPIEL: FALLENDE MÄRKTE



Liegt die Mindesttodesfallleistung über dem Anteilguthaben, so wird die Mindesttodesfallleistung an die Begünstigten ausgezahlt.

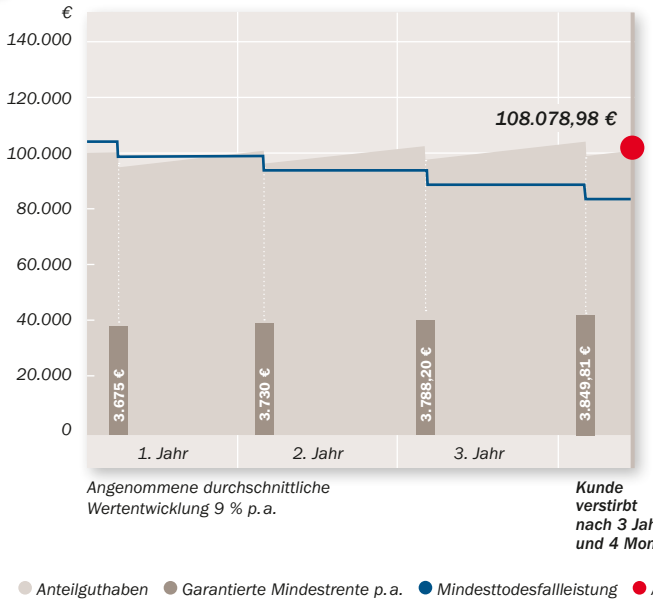
Eingezahlter Betrag:	105.263,16 €
– ausgezahlte Renten:	14.700,00 €
= Mindesttodesfallleistung:	**90.563,16 €**
Aktuelles Anteilguthaben*:	**73.160,58 €**
Auszahlungsbetrag:	**90.563,16 €**

Einmalbeitrag: 105.263,16 € (Nettoguthaben zum Versicherungsbeginn: 100.000 €), sofort beginnende jährliche Rente, Renteneintrittsalter: 65 Jahre, Rentenfaktor: 3,675 %, Fondsportfolio GIR Portfolio Chance – 50, inkl. Berücksichtigung aller anfallenden Kosten.

* inkl. ausgezahlter Renten

Anteilguthaben *Garantierte Mindestrente p.a.* *Mindesttodesfallleistung* *Auszahlungsbetrag*

BEISPIEL: STEIGENDE MÄRKTE



Liegt das Anteilguthaben über der Mindesttodesfallleistung, wird das Anteilguthaben an die Begünstigten ausgezahlt.

Eingezahlter Betrag:	105.263,16 €
– ausgezahlte Renten:	15.043,01 €
= Mindesttodesfallleistung:	**90.220,15 €**
Aktuelles Anteilguthaben*:	**108.078,98 €**
Auszahlungsbetrag:	**108.078,98 €**

Einmalbeitrag: 105.263,16 € (Nettoguthaben zum Versicherungsbeginn: 100.000 €), sofort beginnende jährliche Rente, Renteneintrittsalter: 65 Jahre, Rentenfaktor: 3,675 %, Fondsportfolio GIR Portfolio Chance – 50, inkl. Berücksichtigung aller anfallenden Kosten.

* inkl. ausgezahlter Renten

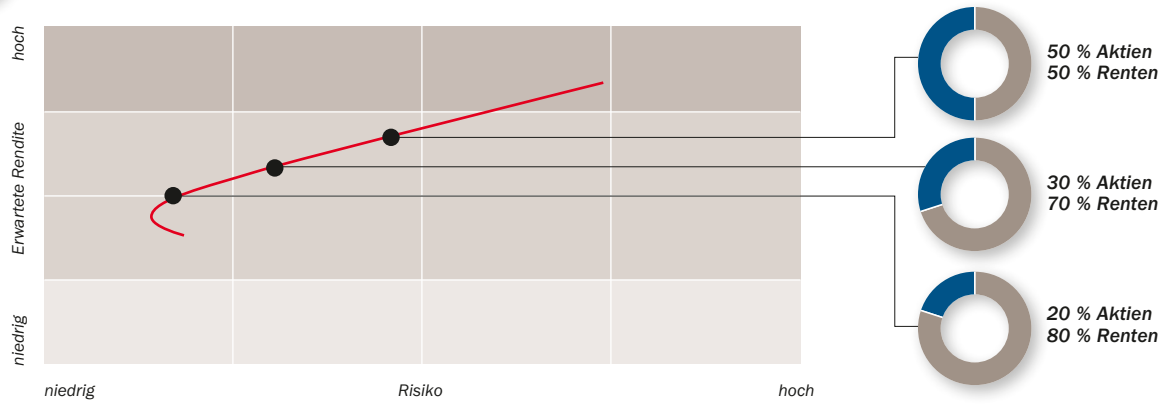
02 INVESTMENTKOMPETENZ

Die Portfolios der GARANTIE INVESTMENT RENTE bestehen aus einem Aktien- und einem Rentenanteil. Diese Investition bietet gute Renditechancen und dient als Motor für die Altersvorsorgeplanung.

1 _ WELCHE FONDSPORTFOLIOS SIND VERFÜGBAR?

Um den jeweiligen Risikoneigungen der Versicherungskunden gerecht zu werden, stehen bei der GARANTIE INVESTMENT RENTE drei Fondsportfolios mit unterschiedlicher Aktien- und Rentenfondsgewichtung zur Auswahl. Je höher der Aktienfondsanteil eines Portfolios, umso größer ist die Chance auf Rendite, gleichzeitig steigt aber auch das Risiko.

RISIKO/ RENDITE VERHÄLTNIS



Beispielhafte Darstellung

Die drei wählbaren Portfolios unterscheiden sich durch die unterschiedliche Gewichtung der Aktien- und Rentenfonds. Umschichtungen sind von einem risikoreicheren in ein risikoärmeres Fondsportfolio kostenfrei möglich, allerdings nicht umgekehrt. Eine Umschichtung kann einmal im Jahr erfolgen.

Die hinterlegten Fonds sind in allen Portfolios identisch. Lediglich die Fondsgewichtung variiert in Abhängigkeit vom Portfolioprofil. Während der gesamten Vertragslaufzeit wird die aktuelle Fondsgewichtung regelmäßig überprüft und innerhalb des ursprünglich definierten Rahmens der möglichen Fondsaufteilung angepasst. Entscheidender Vorteil: Der Versicherungsnehmer ist zu jedem Zeitpunkt gemäß seiner Risikoneigung in dem von ihm gewählten Fondsportfolio investiert.

[…] die GARANTIE INVESTMENT RENTE der Canada Life: Diese beteiligt ihre Versicherten am Ertragspotenzial des Kapitalmarkts. Gleichzeitig wird bei Vertragsabschluss eine feste lebenslange Rente zugesagt. Damit eignet sie sich sowohl für investmentaffine als auch für Kunden mit hohem Sicherheitsbedürfnis. Der Hintergrund: Kunden bleiben während der gesamten Vertragsdauer voll am Kapitalmarkt engagiert. Entwickelt sich dieser positiv, kann die Rente steigen und bleibt dann das ganze Leben lang garantiert.

DAS INVESTMENT EXTRA 2016, Generation 50plus

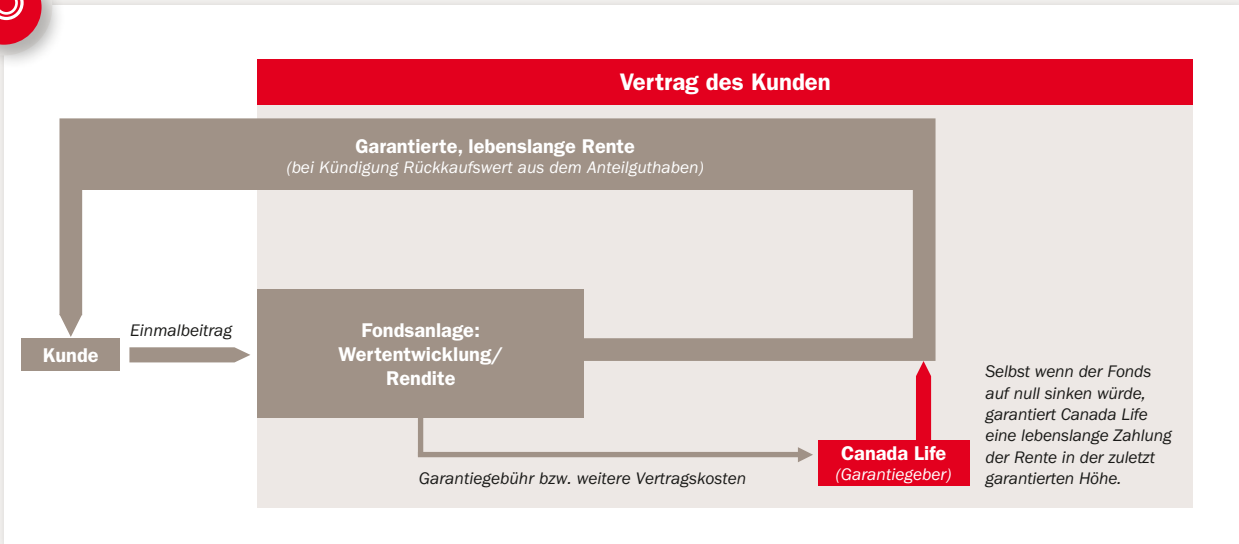
DIE FONDSPORTFOLIOS IM ÜBERBLICK

	GIR PORTFOLIO 50 – CHANCE	GIR PORTFOLIO 30 – AUSGEWOGEN	GIR PORTFOLIO 20 – DEFENSIV
AKTIENFONDS	**50 %**	**30 %**	**20 %**
Setanta – Core Equity Tracker Fund			
RENTENFONDS	**50 %**	**70 %**	**80 %**
Setanta – Core Euro Bond Fund			

Tagesaktuelle Daten zu den Fonds finden Sie unter:
www.garantie-investment-rente.de/fonds

2 _ KLARE TRENNUNG VON GARANTIE UND INVESTMENT

TRENNUNG VON KAPITALANLAGE UND GARANTIE



Schematische Darstellung

In der GARANTIE INVESTMENT RENTE werden Kapitalanlage und Garantie strikt getrennt. Der Beitrag des Kunden fließt zunächst in den gewählten Fonds. Die drei angebotenen Fondsportfolios wurden speziell für die GARANTIE INVESTMENT RENTE zusammengestellt und sind so nach Risiko-/Rendite-Gesichtspunkten optimiert, dass das Risiko genau kalkulierbar wird. Zudem verfügt jeder der den Fondsportfolios hinterlegten Publikumsfonds natürlich über einen Referenzindex, der abgebildet und abgesichert werden kann.

Über eine erhobene Garantiegebühr wird zudem die Garantie sichergestellt. Da das Risiko innerhalb der Unternehmensgruppe verwaltet wird, kann der Absicherungsprozess so optimiert werden, dass er den Anforderungen der GARANTIE INVESTMENT RENTE vollständig genügt. Dies spiegelt sich auch in der im Verhältnis zur hohen Garantie attraktiven Garantiegebühr wider.

03 VERTRIEBSINFORMATIONEN

In diesem Abschnitt finden Sie einige vertriebliche Ideen und Anregungen zu möglichen Einsatzgebieten, zu Vorteilsargumentationen sowie zu Personenkreisen, für die die GARANTIE INVESTMENT RENTE besonders geeignet ist.

1 _ VERTRIEBLICHES POTENZIAL

STETIG STEIGENDER BEDARF AN RENDITEORIENTIERTER ALTERSVORSORGE

Ob durch den demografischen Wandel in unserer Gesellschaft, Inflation und die damit verbundenen steigenden Lebenshaltungskosten oder die deutlich steigende Lebenserwartung: Der private Vorsorgebedarf ist größer, als die meisten Menschen für sich angenommen haben. Hinzu kommt, dass Ihr Kunde im Alter ggf. mehr Geld als vor dem Ruhestand benötigt, um die eventuell nötige Pflege zu finanzieren.

Einem heute 40-Jährigen fehlen durchschnittlich mehr als 60 % des letzten Einkommens. Durch einen Blick in die Renteninformation Ihres Kunden können Sie errechnen, was ihm nach Rentenbeginn tatsächlich bleibt und wie groß die Differenz zum derzeitigen Einkommen ist. Diese Rentenlücke gilt es auszufüllen. Hier ist es wichtig, auf die Renditechancen der Anlage zu achten, um den Renditeeffekt optimal zu nutzen. Beispiel Nettobeitrag 100.000 € (nach Rücknahmeabschlag), Fondsportfolio GIR Portfolio 50 – Chance:

RENDITECHANCEN

WERTENTWICKLUNG	3 % p. a.	6 % p. a.	8 % p. a.
5 Jahre Vertragslaufzeit	105,328 €	122.017 €	134.249 €
10 Jahre Vertragslaufzeit	111,129 €	149.928 €	181.959 €

INFLATION

Die stetig steigenden Lebenshaltungskosten – seit 1970 hat sich die Kaufkraft mehr als halbiert – definieren einen höheren Kapitalbedarf Ihrer Kunden für das Alter. Schließlich sind bei einer möglichen Preissteigerung von etwa 2 % pro Jahr 50.000 € in 20 Jahren nur noch 33.649 € wert.

Daher gilt: Will Ihr Kunde seinen Ruhestand in vollen Zügen und ohne unnötige Einschränkungen genießen, benötigt er eine hohe Rendite, die die Inflationsrate übertrifft.

SICHERHEIT

In der GARANTIE INVESTMENT RENTE schließen sich Renditechancen und Sicherheit keinesfalls gegenseitig aus. Sie bietet Ihrem Kunden die Möglichkeit, von den Renditechancen zu profitieren, und das ohne Risiko. Denn die GARANTIE INVESTMENT RENTE bietet eine attraktive, garantierte lebenslange Rente, die, sofern keine Entnahmen getätigt werden, steigen, aber keinesfalls fallen kann.

POTENZIAL ZUR WIEDERANLAGE

Seit Jahren liegt das deutsche Privatvermögen nach Angaben der Bundesbank bei einem unfassbaren Wert von rund 5 Billionen Euro. Ein beachtlicher Teil davon sind auslaufende Lebensversicherungen. Laut GDV lag die Versicherungsleistung im Jahr 2015 bei 82,3 Milliarden Euro. Das bedeutet, es wurden pro Tag über 220 Millionen Euro aus Lebensversicherungen ausgezahlt. Die wenigsten Kunden denken bei einer ablaufenden Lebensversicherung daran, die Summe direkt wieder anzulegen. Doch diesen Betrag als Einmalanlage weiterhin für die Altersvorsorge zu verwenden, ist eine sinnvolle Investition.

Die GARANTIE INVESTMENT RENTE erfüllt alle Wünsche des Kunden für eine lebenslange Absicherung des Einkommens im Alter. Das bestätigt auch der Vergleich mit den gängigsten Möglichkeiten der Wiederanlage frei werdender Gelder:

VORTEILE DER GARANTIE INVESTMENT RENTE IM VERGLEICH ZU ANDEREN ANLAGEMÖGLICHKEITEN

	KLASSISCHE RENTE	BANK-AUSZAHLPLAN	FONDS-ENTNAHMEPLAN	GARANTIE INVESTMENT RENTE
Lebenslanges Einkommen	✓	–	–	✓
Rentengarantie	✓	–	–	✓
Renditepotenzial durch Fonds	–	–	✓	✓
Todesfallschutz	✓	✓	✓	✓
Kapitalverfügbarkeit	✓	✓	✓	✓
Durchgehendes Investment auch nach Rentenbeginn	–	✓	✓	✓
Transparenz bzgl. Kosten & Investment	–	✓	✓	✓

2 _ ZIELGRUPPEN

Grundsätzlich ist die GARANTIE INVESTMENT RENTE für jeden Kunden ab 40 geeignet, der freie bzw. frei werdende Gelder – ob aus auslaufenden Lebensversicherungen, Abfindungen oder Erbschaften – zugunsten einer lebenslangen Rente anlegen will.

DENNOCH KÖNNEN FOLGENDE KUNDEN- UND HAUPTZIELGRUPPEN DEFINIERT WERDEN:

- Für Kunden **zwischen 40 und 59 Jahren** bietet die GARANTIE INVESTMENT RENTE als aufgeschobene Rente die ideale Möglichkeit, sich schon heute eine garantierte, lebenslange Rente zu sichern und zugleich an den positiven Entwicklungen des Aktienmarktes zu partizipieren – sowohl vor als auch nach Rentenbeginn. Der Clou: Die GARANTIE INVESTMENT RENTE ist sowohl für investmentaffine Kunden als auch für Kunden mit einem hohen Sicherheitsbedürfnis geeignet. Denn sie bietet beides gleichermaßen – und das, ohne dass die Garantie zulasten der Rendite geht!
- Kunden **zwischen 60 und 70 Jahren**: Sie können die GARANTIE INVESTMENT RENTE sowohl als sofort beginnende oder als aufgeschobene Rente abschließen. Dies bietet Ihren Kunden einerseits die Möglichkeit, bestehende Vorsorgelücken zu schließen, und andererseits die Chance auf eine auch nach Rentenbeginn steigende, lebenslange garantierte Rente.
- Über **70-Jährige**: Insbesondere für diese Kunden stellt die GARANTIE INVESTMENT RENTE eine attraktive sofort beginnende Rente dar. Eine lebenslange Rente, die nicht nur garantiert ist, sondern auch in der Rentenbezugsphase noch steigen kann.
- **Rendite- bzw. investmentorientierte Kunden**, die nicht nur in der Ansparphase die Chancen des Aktieninvestments zum Aufbau ihrer Altersvorsorge nutzen wollen, sondern sich das auch für die Rentenbezugsphase wünschen. Und all das möglichst noch bei gleichzeitiger Sicherheit, ohne dass die Garantie zulasten der Rendite geht. Die GARANTIE INVESTMENT RENTE bietet genau das: durch die klare Trennung von Investment und Garantie.
- **Sicherheitsorientierte Kunden**, die Wert auf Garantien legen. Denn mit der GARANTIE INVESTMENT RENTE können Sie diesen Kunden ab sofort nicht nur eine attraktive, garantierte lebenslange Rente bieten, sondern zusätzlich auch noch eine Rente, die, sofern keine Entnahmen getätigt werden, nur steigen kann.
- **Kunden, die ihre Rente planen und zugleich ihren Nachlass regeln wollen**: Die GARANTIE INVESTMENT RENTE bietet diesen Kunden neben einer attraktiven garantierten lebenslangen Rente mit der Chance auf mehr auch eine Möglichkeit der Versorgung der Angehörigen im Todesfall – und das sowohl vor als auch nach Rentenbeginn. Schließlich zahlt die GARANTIE INVESTMENT RENTE im Todesfall das verbleibende Anteilguthaben oder – falls höher – den geleisteten Einmalbeitrag abzüglich erfolgter Entnahmen und Rentenzahlungen an die Begünstigten aus.

WUSSTEN SIE, DASS ...

... IHR KUNDE AUCH „GEWINNEN“ KANN, WENN SEINE RENTE KONSTANT BLEIBT?

Ein Beispiel:
Harald G., 65 Jahre, erhält 105.263,16 € Auszahlung aus einer Versicherung. Mit der GARANTIE INVESTMENT RENTE bekommt er im **1. Versicherungsjahr eine garantierte lebenslange Rente i. H. v. 3.675 € jährlich.**

NACH 10 JAHREN:	
Summe der gezahlten Renten:	36.750 €
+ verbleibendes Anteilguthaben:	89.654 €
	= 126.404 €

Die Summe aus gezahlten Renten und aktuellem Anteilguthaben überschreitet den ursprünglichen Einzahlungbetrag.

Annahme: GIR Portfolio Chance – 50; sofortbeginnend; 5 % Wertentwicklung p. a. und gleichbleibende Rente; alle anfallenden Kosten sind berücksichtigt.

3 _ WO FINDE ICH POTENZIELLE KUNDEN?

NUTZEN SIE DAS POTENZIAL IHRER BESTANDSKUNDEN

Die beste Quelle auf der Suche nach potenziellen Kunden für die GARANTIE INVESTMENT RENTE sind natürlich Ihre Bestandskunden. Sicherlich finden sich unter Ihren Kunden einige, bei denen Lebensversicherungen ausgelaufen sind bzw. demnächst auslaufen, die kürzlich Geld geerbt haben, eine Abfindung erhalten haben bzw. erwarten oder die einfach eine attraktive Anlageform für ihr Vermögen suchen.

Unterstreichen Sie gegenüber Ihren Kunden Ihren serviceorientierten, ganzheitlichen Beratungsansatz und sprechen Sie diese Kunden (frühzeitig) auf das Thema der Wiederanlage dieser Gelder an. Schließlich soll Ihr Kunde sich an Sie wenden, sobald er frei werdende Gelder hat.

SPRECHEN SIE THEMEN AN, DIE VON ALLGEMEINEM INTERESSE FÜR IHREN KUNDEN SIND

Es gibt Themen, die jeden Ihrer Kunden – ob Bestands- oder Neukunde – interessieren. Beispiele hierfür sind „Erben und vererben“, „Steuern sparen“ oder die Lösung des Langlebigkeitsproblems, also die Beantwortung der Frage nach der lebenslangen Einkommenssicherung.

Erben und Vererben

Ihre Kunden haben eines gemeinsam: Sie werden mit hoher Wahrscheinlichkeit in der Zukunft erben oder wollen etwas vererben bzw. Vermögen mittels einer Schenkung weitergeben. Daher ist das Thema Erbschaft und das damit verbundene Vermeiden von Erbschaftsteuer für jeden Kunden ein interessantes Thema.

Konkret: Positionieren Sie sich bei Ihren Kunden frühzeitig als qualifizierter Ansprechpartner und stellen Sie somit schon heute die Weichen für die Zukunft. Das bedeutet: Sprechen Sie frühzeitig mit Ihrem Kunden über das Thema „Erben und Vererben“. Ihr Ziel sollte es auch hier sein, dass sich Ihr Kunde im Fall der Fälle direkt an Sie wendet – und nicht an seine Bank.

Ihr zusätzlicher Vorteil: Bei vielen, insbesondere jungen Kunden besteht über die Ansprache des Themas „Erben und Vererben“ für Sie die Chance, die Eltern Ihrer Kunden als neue Kunden zu akquirieren.

Steuern sparen

Natürlich will jeder Kunde Steuern sparen – auch im Bereich der Altersvorsorge. Dass aus diesem Grund gerade steuerlich begünstigte oder geförderte Produkte bei Ihren Kunden im Fokus stehen, ist verständlich. Schließlich kann Ihr Kunde hier während der Ansparphase Steuern sparen.

Aber: Ist Ihren Kunden bekannt, dass auch die private Altersvorsorge steuerlich begünstigt ist? Nämlich in der Rentenbezugsphase? Während die Renten der ersten und zweiten Schicht hier der vollen Besteuerung unterliegen, sind die Renten der dritten Schicht nur zu einem gewissen Teil zu versteuern – dem Ertragsanteil (s. auch Seiten 20 und 21).

Nutzen Sie doch diese Argumentation – zusammen mit den weiteren Vorzügen einer privaten Rentenversicherung, wie die freie Verfügbarkeit, die freie Wahl in der Leistung zu Rentenbeginn und Absicherung der Hinterbliebenen – um Ihren Kunden die Vorteile der Rentenversicherungen der dritten Schicht näherzubringen.

4 _ STEUERLICHE BEHANDLUNG

Bitte beachten Sie, dass vor Abschluss eines Altersvorsorge-Produktes stets auch eine steuerliche Beratung erfolgen sollte, um die persönlichen Verhältnisse des Steuerpflichtigen angemessen zu berücksichtigen.

STEUERLICHE BEHANDLUNG DER RENTENZAHLUNGEN

Private Renten der 3. Schicht sind steuerlich begünstigt: Da der Beitrag zur GARANTIE INVESTMENT RENTE nicht sonderausgabenabzugsfähig ist, sind die Rentenauszahlungen nur mit dem Ertragsanteil zu besteuern.

DIE VORTEILE FÜR IHREN KUNDEN

Ihr Kunde muss nur einen gewissen Prozentsatz der privaten Rente, den sogenannten Ertragsanteil, versteuern. Dabei ist der Ertragsanteil abhängig vom Alter Ihres Kunden bei Rentenbeginn:

ALTER	ERTRAGSANTEIL
60	22 %
61	22 %
62	21 %
63	20 %
64	19 %
65	18 %
66	18 %
67	17 %

Auszug aus der Tabelle des § 22 Nr. 1 Satz 3 a, bb EStG

JE SPÄTER IHR KUNDE IN RENTE GEHT, DESTO WENIGER STEUERN FALLEN AN

EIN STARK VEREINFACHTES BEISPIEL:

Rentenbeginn	Alter 65	Alter 60
Private Rente (pro Monat)	1.000 €	1.000 €
Steuerfreier Rentenanteil	820 € (82 %)	780 € (78 %)
Zu versteuernder Ertragsanteil	180 € (18 %)	220 € (22 %)
Angenommener Einkommensteuersatz	30 %	30 %
Zu zahlende Einkommensteuer	54 €	66 €

Auf **1.000 € Rente** pro Monat zahlt Ihr Kunde **nur 54 € Steuer**, wenn er **mit 65 Jahren in Rente** geht. Beginnt er jedoch schon fünf Jahre früher mit der Rentenzahlung, so zahlt er **66 € Steuern** im Monat.

STEUERLICHE BEHANDLUNG VON ENTNAHMEN ODER KÜNDIGUNG

Bei Entnahmen – egal ob vor oder auch nach Rentenbeginn – ist die Besteuerung von zwei Aspekten abhängig: dem Alter der versicherten Person und der bisherigen Vertragslaufzeit zum Zeitpunkt der Entnahme bzw. Kündigung.

Das bedeutet für Ihren Kunden

- Ist Ihr Kunde zum Zeitpunkt der Entnahme/Kündigung 62 Jahre oder älter und läuft der Vertrag schon mindestens 12 Jahre, so gilt das sogenannte Halbeinkünfteverfahren (hälftige Endbesteuerung). Dabei muss Ihr Kunde lediglich die Hälfte der erwirtschafteten Erträge (d. h. die Hälfte der Differenz von Auszahlungsbetrag und geleistetem Einmalbeitrag) mit seinem persönlichen Einkommensteuersatz versteuern.
- Ist Ihr Kunde jedoch jünger als 62 Jahre und/oder der Vertrag hat noch nicht mindestens zwölf Jahre bestanden, so sind die kompletten Erträge mit dem pauschalen Abgeltungsteuersatz von 25 % zuzüglich Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer zu versteuern.

STEUERLICHE BEHANDLUNG IM TODESFALL

Bei Tod der versicherten Person ist bei der GARANTIE INVESTMENT RENTE eine Todesfallleistung an den Versicherungsnehmer in Form einer Einmalzahlung steuerfrei. Bei Tod des Versicherungsnehmers unterliegt die Leistung an den Bezugsberechtigten bzw. die Erben der Erbschaftsteuer, wobei ggf. Freibeträge zu berücksichtigen sind.

HIGHLIGHTS

- **Lebenslanges Einkommen:** Mit der GARANTIE INVESTMENT RENTE erhält Ihr Kunde eine Rentenzahlung auch, wenn sein Guthaben bereits aufgebraucht ist.
- **Rentengarantie:** Mit der GARANTIE INVESTMENT RENTE erhält Ihr Kunde eine hohe garantierte Rente, die steigen, aber niemals fallen kann, sofern keine Entnahmen getätigt werden. So weiß er schon zu Beginn, was am Ende bleibt.
- **Renditepotential durch Fonds:** Die drei Fondsportfolios der GARANTIE INVESTMENT RENTE bieten Ihrem Kunden eine passende Gewichtung von Aktien- und Rentenfonds. Je nach Auswahl entwickelt sich auch seine Rendite. Zusätzlich kann er die Wertentwicklung auch jederzeit online einsehen.
- **Todesfallschutz:** Bei der GARANTIE INVESTMENT RENTE wird im Todesfall das vorhandene Anteilguthaben an die vom Kunden benannten Begünstigten ausgezahlt, mindestens jedoch sein eingezahlter Beitrag abzüglich erfolgter Entnahmen und Rentenzahlungen.
- **Kapitalverfügbarkeit:** Bei der GARANTIE INVESTMENT RENTE kann Ihr Kunde nach dem ersten Jahr jederzeit Geld entnehmen. Wenn Ihr Kunde seine Rentenzahlung jetzt noch nicht benötigt, kann er die GARANTIE INVESTMENT RENTE auch als aufgeschobene Rente abschließen.
- **Durchgehendes Investment auch nach Rentenbeginn:** Solange bei der GARANTIE INVESTMENT RENTE Fondsanteile vorhanden sind, ist der Vertragswert Ihres Kunden in einem Fondsportfolio investiert. Sein Anteilguthaben kann somit auch noch in der Bezugsphase zusätzliche Rendite erwirtschaften.
- **Transparenz bzgl. Kosten und Investment:** Canada Life weist Kosten und Gebühren klar aus. Mit den drei Fondsportfolios der GARANTIE INVESTMENT RENTE weiß Ihr Kunde ganz genau wie sein Vermögen angelegt ist.

NOTIZEN

Canada Life™

ZIELMARKT
GARANTIE INVESTMENT RENTE

Als Orientierungshilfe, ob die GARANTIE INVESTMENT RENTE für Ihren Kunden geeignet ist, haben wir Ihnen nachfolgend eine Übersicht über den Zielmarkt des Produktes zusammengestellt.

DAS PRODUKT IST BESONDERS EMPFEHLENSWERT

- Für alle, die eine Anlage gegen Einmalbeitrag mit einer garantierten Rente entweder als sofort beginnende oder aufgeschobene Variante wünschen und die zum Rentenbeginn eine lebenslange Rente erhalten möchten. Der Rentenbeginn ist fest vorgegeben und nicht variierbar. Dabei nutzen sie die Chancen des Kapitalmarktes und nehmen Wertschwankungen zugunsten höherer Renditechancen in Kauf.
- Für alle, die in gesicherten Einkommens- und Vermögensverhältnissen leben und ein Grundverständnis für das Thema Geldanlage besitzen.
- Die sofort beginnende Anlage steht für Einmalbeiträge unter 20.000 € nicht zur Verfügung. Die aufgeschobene Variante steht für Einmalbeiträge unter 10.000 € nicht zur Verfügung.
- Das Produkt ist für alle Berufsgruppen geeignet und sollte mindestens fünf Jahre vor dem gewünschten Rentenbeginn abgeschlossen werden. Das Höchsteintrittsalter liegt bei der sofort beginnenden Variante bei 60 Jahren und bei der aufgeschobenen Variante bei 40 Jahren.
- Der aktuelle Wohnsitz muss in Deutschland sein.

DAS PRODUKT IST WENIGER EMPFEHLENSWERT

- Für jemanden, der zu jeder Zeit über das gesamte investierte Kapital verfügen und einen größtmöglichen finanziellen Verlust vermeiden möchte.

CANADA LIFE – EIN FINANZSTARKER PARTNER

Canada Life ist ein auf dem deutschen Markt tätiges Versicherungsunternehmen mit kanadischen Wurzeln. Wir bieten Lösungen für die Altersvorsorge und Risikoabsicherung an – die Kernkompetenzen unseres Konzerns, der bereits 1847 in Kanada gegründet worden ist. Zudem gehören wir zu den finanzstärksten Unternehmen in der Branche. Diese Stärke bildet die Basis für die Sicherheit und das Vertrauen unserer Kunden.

Wesentliche Produktinformationen können Sie den produktspezifischen Basisinformationsblättern entnehmen. Diese sind auch auf unserer Website veröffentlicht unter: www.canadalife.de/basisinformationsblatt-und-anlageoptionen

Canada Life Assurance Europe plc Niederlassung für Deutschland
Höninger Weg 153a, 50969 Köln, HRB 34058, AG Köln
Telefon: 06102-30619-00, Telefax: 06102-30619-01
maklerservice@canadalife.de, www.canadalife.de

Canada Life Assurance Europe plc unterliegt der allgemeinen Aufsicht der Central Bank of Ireland und der Rechtsaufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).

WEITERE INFORMATIONEN
erhalten Sie von Ihrem vertrieblichen Ansprechpartner oder von

Canada Life Assurance Europe plc, Niederlassung für Deutschland
Höninger Weg 153a, 50969 Köln, HRB 34058, AG Köln
Postanschrift: Canada Life Assurance Europe plc
Postfach 1763, 63237 Neu-Isenburg
Telefon: 06102-30619-00, Telefax: 06102-30619-01
maklerservice@canadalife.de, www.canadalife.de

Hauptsitz: Canada Life Assurance Europe plc
14/15 Lower Abbey Street, Dublin 1, Ireland
Eingetragener Firmensitz in Irland Nr. 297731

Canada Life Assurance Europe plc unterliegt der allgemeinen Aufsicht der Central Bank of Ireland und der Rechtsaufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).

Hinweis: Diese Vermittlerinformation ist zur Information des Vermittlers gedacht. Dem Versicherungsvertrag werden die Versicherungsbedingungen in der jeweils gültigen Fassung zugrunde liegen. Sollte diese Vermittlerinformation von den Versicherungsbedingungen abweichen, so sind immer die mit dem Kunden vereinbarten Versicherungsbedingungen maßgeblich.

Wesentliche Produktinformationen können Sie den produktspezifischen Basisinformationsblättern entnehmen. Diese sowie die Informationen zu den Anlageoptionen sind auch auf unserer Website veröffentlicht unter: www.canadalife.de/basisinformationsblatt-und-anlageoptionen

MI GIR 01 02/2018