

VERTRIEBSINFORMATION

Produkt und Produktfreigabeverfahren

Barmenia
EINFACH. MENSCHLICH.

Hausratversicherung

Stand: 01.10.2019

Sachversicherung

Das Produkt im Überblick:

Über die Hausratversicherung wird der Hausrat in der Wohnung versichert, die im Versicherungsschein als Versicherungsort vereinbart ist, insbesondere gegen die Gefahren Feuer, Einbruchdiebstahl/Raub/Vandalismus, Leitungswasser und Sturm/Hagel.

Dieser Versicherungsschutz kann erweitert werden um

- > weitere Naturgefahren (Überschwemmung, Rückstau, Erdbeben, Erdsenkung, Erdrutsch, Schneedruck, Lawinen und Vulkanausbruch),
- > einfachen Fahrraddiebstahl (dieser ist im Top-Schutz begrenzt und im Premium-Schutz vollständig versichert) und um eine
- > „Erweiterte Fahrradversicherung (Fahrradkasko-Schutz)“.

Das Produktfreigabeverfahren bei der Barmenia

Die „Hausratversicherung“ hat das interne Produktfreigabeverfahren der Barmenia durchlaufen. Mit dem Produktfreigabeverfahren wird das Ziel verfolgt, Interessen und Merkmale des Kunden in den Vordergrund zu rücken und negativen Auswirkungen auf den Kunden vorzubeugen. Mögliche Benachteiligungen der Kunden werden vermieden bzw. vermindert. Im Wege des Produktfreigabeverfahrens wurde ein Zielmarkt ermittelt, für den das Produkt geeignet ist. Die Barmenia hat eine für den Zielmarkt passende Vertriebsstrategie ermittelt (siehe unten).

Der Zielmarkt und Umstände, die einen Interessenkonflikt zum Nachteil des Kunden auslösen könnten

Hausratversicherung für alle Personen, die in Deutschland eine Wohnung mit eigenem Hausrat bewohnen.

Bei Bedarf kann der Hausratschutz ergänzt werden um die

- > Glasbruchversicherung,
- > Reisegepäckversicherung,
- > um einen Internetschutzbrief,
- > um einen Haus- und Wohnungsschutzbrief.

Es entstehen keine Interessenkonflikte. Das Produkt steht nicht in Konkurrenz zu anderen Produkten der Barmenia.

Wesentliche Merkmale des Versicherungsprodukts:

Mögliche Risiken, Kosten und Interessenkonflikte

Beim Verkauf von Versicherungsprodukten können für den Zielmarkt relevante Risiken oder Interessenkonflikte entstehen.

Derartige Risiken und Interessenkonflikte bestehen beim Vertrieb der „Hausratversicherung“ nicht.

In die Prämie der „Hausratversicherung“ sind alle mit diesem Produkt anfallenden Kosten (wie z. B. Kosten für die Schadenregulierung) einkalkuliert.

Die Vertriebsstrategie

Vorrangiger Vertrieb über die Barmenia-Exklusiv-Organisation und über unabhängige Vermittler.

Ausbau des Vertriebs über Online-Vergleichsplattformen, mit denen die Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG per webService verbunden ist.

Informationen nach Insurance Distribution Directive (IDD)

Diese Informationen ermöglichen es den Vertreibern

- > das Produkt richtig zu verstehen und auf dem Zielmarkt, für den das Produkt konzipiert wurde, zu platzieren;
- > zu beurteilen, ob das Produkt den Interessen, Zielen und Eigenschaften des Kunden entspricht;
- > Versicherungsvertriebstätigkeiten im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden auszuüben.