

Barmenia DirektBU

Das Produkt im Überblick

Die Barmenia DirektBU ist eine Versicherung zur Absicherung der Arbeitskraft mit einer Rentenzahlung für die Dauer der Berufsunfähigkeit und einer gleichzeitigen Beitragsfreistellung. Es handelt sich um kein Versicherungsanlageprodukt.

Das Produktfreigabeverfahren bei der Barmenia

Die Barmenia DirektBU hat das interne Produktfreigabeverfahren der Barmenia durchlaufen. Damit wird das Ziel verfolgt, Interessen und Merkmale des Kunden in den Vordergrund zu rücken und negative 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 entwickelt.

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

Die Barmenia DirektBU ist geeignet für Arbeitnehmer, die sicherstellen wollen, dass sie eine Berufsunfähigkeitsabsicherung in Form einer Rente erhalten, wenn sie zu mindestens 50 % ihren zuletzt ausgeübten Beruf nicht mehr ausüben können. Der Kunde legt eher Wert auf eine Steuerbegünstigung und ggf. Sozialabgabefreiheit der Beiträge als auf eine Steuerbegünstigung der Leistungen.

Die Barmenia DirektBU ist nicht geeignet für Kunden, die keinen Bedarf an einer Arbeitskraftabsicherung haben. Sie ist auch nicht geeignet für Kunden, die eine lebenslange Absicherung wünschen.

Die Kunden sollten über ausreichende finanzielle Verhältnisse verfügen, um den vereinbarten Beitrag finanzieren zu können.

Wesentliche Merkmale und Umstände, die einen Interessenkonflikt zum Nachteil des Kunden auslösen könnten

Beim Kauf von Versicherungsprodukten können Risiken oder Interessenkonflikte entstehen, die für den Zielmarkt relevant sein können.

Es entstehen keine Interessenkonflikte, weil die neue Barmenia DirektBU den bisher für das Neugeschäft geöffneten, gleichartigen Tarif ablöst und von allen Vertriebswegen (außer Direktvertrieb) angeboten werden kann. Die Barmenia DirektBU steht somit nicht in Konkurrenz zu einem gleichartigen Produkt der Barmenia, weil dieses für das Neugeschäft geschlossen wird.

Die Kosten der Barmenia DirektBU ergeben sich aus dem Produktinformationsblatt, das Bestandteil des VVG-konformen Angebots ist.

Die Vertriebsstrategie

Das Produkt bleibt weiterhin für alle Vertriebswege (außer Direktvertrieb) geöffnet, da eine Beratung erforderlich ist. Der Verkauf der Barmenia DirektBU soll an den definierten Zielmarkt erfolgen.

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.