

HanseMerkur Reiseversicherung AG  
 PRODUKTÜBERBLICK FÜR VERTREIBER

Sparte: Reiseversicherungen  
 Produkt: Reise-Unfallversicherung

Stand: 01.06.2019

## Hauptmerkmale und Charakteristika

<b>Kurzbeschreibung</b>	Invaliditäts- und Todesfallleistungen bei einem Unfall auf Reisen
<b>Produktstruktur</b>	<p>Tarife</p> <p>AGL für ausländische Gäste in Deutschland bis zu 365 Tagen<sup>1)</sup></p> <p>AGV für ausländische Gäste mit Visumpflicht bis zu 365 Tagen<sup>1)</sup></p> <p>YTOut für Auslandsreisen bis zu 5 Jahren für Au Pairs, Schüler, Studenten, Praktikanten und Teilnehmer von Work&amp;Travel Programmen für Personen bis zu ihrem 35. Geburtstag</p> <p>YTIn für ausländische Gäste bis zu ihrem 35. Geburtstag, die als Au Pairs, Schüler, Studenten, Praktikanten und Teilnehmer von Work&amp;Travel Programmen für 365 Tage<sup>1)</sup> nach Deutschland kommen</p> <p>REA für Personen bis zum 65. Geburtstag, die sich vorübergehend bis zu 91 Tage als Saisonarbeitskräfte in der Land- und Forstwirtschaft in Deutschland aufhalten</p> <p>Busines-Travel-World für Mitarbeiter und deren Angehörige, die von ihrem Arbeitgeber ins Ausland entsandt werden</p>
<b>Leistungshighlights</b>	Siehe „ <a href="#">Leistungshighlights Reise-Unfallversicherung</a> “
<b>Bedingungswerke</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Siehe AVB-Tabelle</a></li> </ul>
<b>Produktrelevante Dokumente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Abschluss- und Werbemittel</a></li> <li>• <a href="#">Produktinformationsblatt</a></li> </ul>
<b>Einschränkungen (Auszug)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kein Versicherungsschutz bei Arglist und Vorsatz</li> <li>• Krieg, Terror und dergl. grundsätzlich nicht versichert</li> </ul>

<sup>1)</sup> Sollte sich der Versicherte entscheiden, länger als 365 Tage in Deutschland zu bleiben, besuchen Sie bitte die Website [www.hmr.v.de](http://www.hmr.v.de)

## Zielmarkt

<b>Sparte</b>	Reiseversicherung
<b>Verkaufsregion</b>	Deutschland
<b>Zielmarkt</b>	Für alle Reisende
<b>Bedürfnisse</b>	Versicherung gegen Risiken bei einer Unfallverletzung

## Vertriebsstrategie

<b>Vertriebsweg</b>	Über alle Vertriebskanäle, sofern erforderlich nach erfolgter Beratung
---------------------	--

## Risiken und Kosten

<b>Risiken</b>	Es sind keine mit dem Produkt verbundenen Risiken bekannt
<b>Kosten</b>	Abschluss-, Vertriebs- und Verwaltungskosten sind in den Versicherungsbeiträgen berücksichtigt. Sofern eine Provisionszahlung vorgesehen ist, bemisst sich deren Höhe nach dem vereinbarten Prozentsatz vom Nettobeitrag des Produktes

## Interessenkonflikte

Es sind keine Umstände bekannt, welche einen Interessenkonflikt zum Nachteil des Kunden auslösen können.

## Leistungshighlights Reise-Unfallversicherung

Invaliditätsleistungen  
Progressionsstaffel bei höheren Invaliditätsgraden  
Todesfallleistungen

### Versicherungsbedingungen mit Reise-Unfallversicherung

für ausländische Gäste in Deutschland bis zu 365 Tagen <sup>1)</sup>	<a href="#">VB-RS 2016 (B-D)</a>
für ausländische Gäste mit Visumpflicht bis zu 365 Tagen <sup>1)</sup>	
für ausländische Gäste bis zu ihrem 35. Geburtstag, die als Au Pairs, Schüler, Studenten, Praktikanten und Teilnehmer von Work&Travel Programmen für 365 Tage <sup>1)</sup> nach Deutschland kommen	
für Personen bis zum 65. Geburtstag, die sich vorübergehend bis zu 91 Tage als Saisonarbeitskräfte in der Land- und Forstwirtschaft in Deutschland aufhalten	<a href="#">VB-RS 2008 (REA)</a>
für Auslandsreisen bis zu 5 Jahren für Au Pairs, Schüler, Studenten, Praktikanten und Teilnehmer von Work&Travel Programmen für Personen bis zu ihrem 35. Geburtstag	<a href="#">VB-RS 2013 (YT-Out)</a>
für Mitarbeiter und deren Angehörige, die von ihrem Arbeitgeber ins Ausland entsandt werden	<a href="#">TB_HGR_D1301</a> bzw. <a href="#">TB_HBCM_D1301</a> in Verbindung mit <a href="#">VB-RS 2009 (RKLG-D)</a>

### Abschluss- und Werbemittel

Drückstücknummer	Bezeichnung
RT 240	Produktbuch Geschäftsreisende, junge Leute und ausländische Gäste