

Målmarknadsparametrar / Target market statements

From juni 2019

<p>Försäkringsdistributionsdirektivet (IDD) kräver att producenter av produkter delar information om den avsedda målmarknaden för sina produkter med sina distributörer. Som en produktproducent har Brookfield utvecklat målmarknadsparametrar för att förse dig med denna information. Dessa är inte avsedda för kunder eller operativa säljare.</p> <p>Våra målmarknadsparametrar tillhandahålls avsiktligt utifrån produktkategori för att förtydliga vem våra produkter är utformade för, vem de inte är avsedda för och hur vi förväntar oss att produkten kan erbjudas kunder.</p>	<p>The Insurance Distribution Directive (IDD) requires Product Manufacturers to share information about the intended target market for their products with their Distributors. As a Product Manufacturer, Brookfield has developed 'Target Market Statements' to provide you with this information. These are not intended for customers or operational sales staff.</p> <p>Our Target Market Statements are intentionally provided at a product category level to clarify who our products are designed for, who they are not intended to support and how we expect the product can be offered to customers.</p>
<p>FINE ART</p> <p>Vilket kundbehov tillgodoses av denna produkt? Denna produkt är avsedd för kunder som behöver försäkringsskydd för sin samling av konst och andra samlarföremål.</p> <p>Vem är den här produkten avsedd för? Privatpersoner, företag, museer och kommuner/landsting.</p> <p>Vem är den här produkten inte framtagen för, eller finns det några funktioner som du bör vara medveten om när du överväger den här produkten till din kund? Kunder som ägnar sig åt köp eller försäljning av konst i vinstsyfte.</p> <p>Kan denna produkt säljas med eller utan rådgivning? Denna produkt kan säljas med eller utan rådgivning beroende på vad du föredrar och i enlighet med din tillsynsmyndighets föreskrifter.</p> <p>Hur kan jag erbjuda denna produkt till min kund? Vi skulle föreslå att denna produkt kan säljas i fysiskt kundmöte eller per telefon.</p>	<p>FINE ART COLLECTIONS</p> <p>What customer need is met by this product? This product is designed for customers who require insurance protection for their collection of fine art and other collectibles.</p> <p>Who is this product designed for? Private collectors, corporate collectors, museums, local authorities.</p> <p>Who is this product not designed to support, or are there any features that you should be aware of when considering this product for your customer? Customers who are engaged in the buying or selling of art for profit.</p> <p>Can this product be sold with or without advice? This product can be sold with or without advice depending on your preference and in line with your regulator's regulations.</p> <p>How can I offer this product to my customer? We would suggest that this product can be sold face to face or via telephone.</p>
<p>ART DEALERS</p> <p>Vilket kundbehov tillgodoses av denna produkt? Denna produkt är avsedd för kunder som behöver försäkringsskydd för deras kommersiella lager av konst och samlarföremål. Dessa kunder kan också be</p>	<p>ART DEALERS</p> <p>What customer need is met by this product? This product is designed for customers who require insurance protection for their commercial stock of fine art and collectibles. These customers may also</p>

<p>om ytterligare försäkringsskydd inom en och samma försäkringslösning för att skydda sin verksamhet.</p> <p>Vem är den här produkten avsedd för? Konsthandlare, auktionshus och juvelerare</p> <p>Vem är den här produkten inte framtagen för, eller finns det några funktioner som du bör vara medveten om när du överväger den här produkten till din kund? Kunder som inte ägnar sig åt köp eller försäljning av konst i vinstsyfte.</p> <p>Kan denna produkt säljas med eller utan rådgivning? Denna produkt kan säljas med eller utan rådgivning beroende på vad du föredrar och i enlighet med din tillsynsmyndighets föreskrifter.</p> <p>Hur kan jag erbjuda denna produkt till min kund? Vi skulle föreslå att denna produkt kan säljas i fysiskt kundmöte eller per telefon, även om vi rekommenderar att du träffar varje kund personligen.</p>	<p>require additional insurance covers under a single package to protect their business.</p> <p>Who is this product designed for? Art dealers, auction houses, jewellery retailers</p> <p>Who is this product not designed to support, or are there any features that you should be aware of when considering this product for your customer? Customers who are not engaged in the buying or selling of art or other collectibles for profit.</p> <p>Can this product be sold with or without advice? This product can be sold with or without advice depending on your preference and in line with your regulator's regulations.</p> <p>How can I offer this product to my customer? We would suggest that this product can be sold face to face or via telephone, although we would recommend you meet each customer in person.</p>
<p>KLOCKOR OCH SMYCKEN</p> <p>Vilket kundbehov tillgodoses av denna produkt? Denna produkt är avsedd för kunder som behöver försäkringsskydd för skador på sina smycken eller klockor i bostaden och när de bärs.</p> <p>Vem är den här produkten avsedd för? Privatpersoner som äger enstaka eller flera smycken eller klockor.</p> <p>Vem är den här produkten inte framtagen för, eller finns det några funktioner som du bör vara medveten om när du överväger den här produkten till din kund? Kunder som ägnar sig åt köp eller försäljning av smycken eller klockor i vinstsyfte. Personer under 25 år och personer ej boende i Sverige.</p> <p>Kan denna produkt säljas med eller utan rådgivning? Denna produkt kan säljas med eller utan rådgivning beroende på vad du föredrar och i enlighet med din tillsynsmyndighets föreskrifter.</p> <p>Hur kan jag erbjuda denna produkt till min kund? Vi skulle föreslå att denna produkt kan säljas i fysiskt kundmöte eller per telefon.</p>	<p>JEWELLERY AND WATCHES</p> <p>What customer need is met by this product? This product is designed for customers who require insurance protection for damage to their items of jewellery or watches at home and whilst worn.</p> <p>Who is this product designed for? Private individuals who own a single or a small number of items jewellery or watches</p> <p>Who is this product not designed to support, or are there any features that you should be aware of when considering this product for your customer? Customers who are engaged in the buying or selling of jewellery and watches for profit. Customers aged below 25 or who do not live in Sweden.</p> <p>Can this product be sold with or without advice? This product can be sold with or without advice depending on your preference and in line with your regulator's regulations.</p> <p>How can I offer this product to my customer? We would suggest that this product can be sold face to face or via telephone</p>

<p>MUSIKINSTRUMENT</p> <p>Vilket kundbehov tillgodoses av denna produkt? Denna produkt är avsedd för kunder som behöver försäkringsskydd för skador på sina musikinstrument.</p> <p>Vem är den här produkten avsedd för? Privatpersoner, orkestrar och föreningar.</p> <p>Vem är den här produkten inte framtagen för, eller finns det några funktioner som du bör vara medveten om när du överväger den här produkten till din kund? Kunder som ägnar sig åt köp eller försäljning av musikinstrument i vinstsyfte.</p> <p>Kan denna produkt säljas med eller utan rådgivning? Denna produkt kan säljas med eller utan rådgivning beroende på vad du föredrar och i enlighet med din tillsynsmyndighets föreskrifter.</p> <p>Hur kan jag erbjuda denna produkt till min kund? Vi skulle föreslå att denna produkt kan säljas i fysiskt kundmöte eller per telefon.</p>	<p>MUSICAL INSTRUMENTS</p> <p>What customer need is met by this product? This product is designed for customers who require insurance protection for damage to their musical instruments..</p> <p>Who is this product designed for? Private individuals, orchestras or associations.</p> <p>Who is this product not designed to support, or are there any features that you should be aware of when considering this product for your customer? Customers who are engaged in the buying or selling of musical instruments for profit.</p> <p>Can this product be sold with or without advice? This product can be sold with or without advice depending on your preference and in line with your regulator's regulations.</p> <p>How can I offer this product to my customer? We would suggest that this product can be sold face to face or via telephone</p>
<p>EXKLUSIVA HEM</p> <p>Vilket kundbehov tillgodoses av denna produkt? Denna produkt är avsedd för kunder som behöver försäkringsskydd för deras hem, lösegendom och värdesaker. Dessa kunder kan också be om ytterligare försäkringsskydd inom en och samma försäkringslösning för ansvar, juridiska kostnader, personskada vid överfall eller reserisker.</p> <p>Vem är den här produkten avsedd för? Ägare av privata hem av mer exklusiv karaktär och med högre värden av lös egendom / värdesaker.</p> <p>Vem är den här produkten inte framtagen för, eller finns det några funktioner som du bör vara medveten om när du överväger den här produkten till din kund? Kunder som ägnar sig åt kommersiell verksamhet i bostaden.</p> <p>Kan denna produkt säljas med eller utan rådgivning? Denna produkt kan säljas med eller utan rådgivning beroende på vad du föredrar och i enlighet med din tillsynsmyndighets föreskrifter.</p>	<p>HIGH VALUE HOMES</p> <p>What customer need is met by this product? This product is designed for customers who require insurance protection for their homes, contents and valuables. These customers may also require additional insurance covers under a single package to protect their liabilities, legal expenses or travel risks.</p> <p>Who is this product designed for? Owners of private homes with higher values of contents, art or jewellery.</p> <p>Who is this product not designed to support, or are there any features that you should be aware of when considering this product for your customer? Customers who are engaged in commercial activities at their private home.</p> <p>Can this product be sold with or without advice? This product can be sold with or without advice depending on your preference and in line with your regulator's regulations.</p>

<p>Hur kan jag erbjuda denna produkt till min kund? Vi skulle föreslå att denna produkt kan säljas i fysiskt kundmöte eller per telefon.</p>	<p>How can I offer this product to my customer? We would suggest that this product can be sold face to face or via telephone</p>
<p>VETERAN- OCH PRESTANDABILAR</p> <p>Vilket kundbehov tillgodoses av denna produkt? Denna produkt är avsedd för kunder som behöver försäkringsskydd för skador på sina veteran- eller prestandabilar.</p> <p>Vem är den här produkten avsedd för? Ägare av samlarfordon.</p> <p>Vem är den här produkten inte framtagen för, eller finns det några funktioner som du bör vara medveten om när du överväger den här produkten till din kund? Kunder som ägnar sig åt uthyrning/leasing, köp eller försäljning av fordon i vinstsyfte.</p> <p>Kan denna produkt säljas med eller utan rådgivning? Denna produkt kan säljas med eller utan rådgivning beroende på vad du föredrar och i enlighet med din tillsynsmyndighets föreskrifter.</p> <p>Hur kan jag erbjuda denna produkt till min kund? Vi skulle föreslå att denna produkt kan säljas i fysiskt kundmöte eller per telefon.</p>	<p>CLASSIC CARS AND PERFORMANCE VEHICLES</p> <p>What customer need is met by this product? This product is designed for customers who require insurance protection for their classic or performance car.</p> <p>Who is this product designed for? Owners of collectable vehicles.</p> <p>Who is this product not designed to support, or are there any features that you should be aware of when considering this product for your customer? Customers who are engaged in the leasing, buying or selling of vehicles for profit.</p> <p>Can this product be sold with or without advice? This product can be sold with or without advice depending on your preference and in line with your regulator's regulations.</p> <p>How can I offer this product to my customer? We would suggest that this product can be sold face to face or via telephone</p>