



Iránymutatások a WÁBERER Hungária Biztosító Zrt. és partnerei számára termékfelügyeleti és irányítási elveiről.

A biztosítási értékesítésről szóló, 2016/97/EU európai parlamenti és tanácsi irányelv 25. cikke alapján az értékesítés céljából kialakított termékek biztosítási piacon történő forgalomba hozásával egy időben az alábbi iránymutatásokat fogalmaz meg Társaságunk és ad át a közvetítői számára;

Kötelező gépjármű felelősségbiztosítás (röviden: Gfb)

TERMÉK IGÉNY: Minden magyarországi telephelyű gépjármű üzemben tartója köteles a gépjármű üzemeltetése során okozott károk fedezetére a kötelező gépjármű-felelősségbiztosításról szóló 2009. évi LXII. törvény (Gfbt.) által meghatározott feltételek szerinti biztosítási szerződést kötni.

JOGI SZABÁLYOZÁS:

a kötelező gépjármű-felelősségbiztosításról szóló 2009. évi LXII. törvény (Gfbt.)

21/2011. (VI. 10.) NGM rendelet a bonus-malus rendszer, az abba való besorolás, illetve a kártörténeti igazolások kiadásának szabályairól

20/2009. (X. 9.) PM rendelet a kötelező gépjármű-felelősségbiztosításnál alkalmazott gépjármű-kategóriákról

34/2009. (XII. 22.) PM rendelet a magyarországi telephelyű gépjárművek, továbbá más tagállami telephelyű és magyarországi rendeltetési hellyel rendelkező gépjárművek kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási fedezetének fennállását tanúsító igazolásezközökre vonatkozó szabályokról

BIZTOSÍTÁSI ESEMÉNY: A kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás alapján biztosítási esemény a biztosítási szerződésben megjelölt gépjármű üzemeltetése során okozott kár, amelyért a biztosított gépjármű üzemben tartója a felelős.

BIZTOSÍTÓ SZOLGÁLTATÁSA: A biztosító dologi károk esetén káreseményenként egymillió-kettőszázhuszezer eurónak megfelelő forintösszeg-határig, személyi sérülés miatti károk esetén káreseményenként hatmillió-hetvenezer eurónak megfelelő forintösszeg-határig köteles helytállni.

BIZTOSÍTÓ SZÁMÁRA KEDVEZŐ CÉLPIAC*:

Lakossági ügyfelek:

- kármentes lakossági ügyfelek, akik személygépkocsival rendelkeznek,
- nem budapesti, agglomerációban lakó ügyfelek, akik magas bonus fokozattal (B06 – B10) rendelkeznek,
- éves, vagy féléves díjfizetést választó ügyfelek,

- jogosítványát régebben szerzett ügyfelek,
- biztosítónál több éves szerződéssel rendelkező (hűséges) ügyfelek,

Flottaszerződések:

- több éves fuvarozói gyakorlattal, kedvező kárelőzménnyel rendelkező közúti áru fuvarozással foglalkozó vállalkozások,
- közepes méretű flottát (10 – 50 db) üzemeltető közúti áru fuvarozással foglalkozó vállalkozások,

BIZTOSÍTÓ SZÁMÁRA NEM KEDVEZŐ CÉLPIAC:**

Lakossági ügyfelek:

- a megelőző biztosítási időszakban kárt okozó ügyfelek,
- olyan ügyfél, akinek az elmúlt biztosítási időszakban díjnemfizetéssel szűnt meg a szerződése,
- közös megegyezéssel vagy biztosító által felmondott szerződéssel rendelkező ügyfelek,
- Taxi, telekocsi, bérgépjármű, tűz és robbanásveszélyes árut szállító gépjárművek,

*,**: Biztosító az ügyfeleket az igénybe vehető kedvezményeiről és pótdíjakról minden esetben az annak hatályba lépését megelőző 60 nappal közzétett aktuális tarifában tájékoztatja!

Flottaszerződések:

- kedvezőtlen kártapasztalattal rendelkező flották,
- biztosító által felmondott flottaszerződések szerződői,
- flottaüzemeltetéssel foglalkozó vállalkozások,
- taxi flottát üzemeltető, vagy gépjárművek bérbeadásával foglalkozó vállalkozások,
- tűz és robbanásveszélyes árut szállító gépjárművekből álló flotta.

CÉLPIACON BELÜL SZEGMENS:

- kármentes, B10 fokozattal és legalább 10 évnél régebben szerzett jogosítvánnyal rendelkező nem budapesti lakcímmel rendelkező üzembentartó,
- Zöld kedvezményt (elektronikus kapcsolattartást) választó ügyfelek,
- Közepes méretű, kedvező kárelőzménnyel rendelkező fuvarozást végző vállalkozások

ÉRTÉKESÍTÉSI CSATORNÁK:

- Biztosító honlapját és online felületeket közvetlenül használó ügyfelek – online csatorna
- Biztosító saját értékesítést végző munkatársai (Ügyfélszolgálat, Contact Center)
- Alkuszi, többes ügynöki értékesítési csatorna – online és offline módon történő értékesítéssel.

STRATÉGIA:

Egyedi KGFB szerződések esetén valamennyi ügyfélszegmens számára kockázatarányos díj meghatározása. Célunk az alacsony kockázatú, kevesebb kárt okozó, a biztosítóhoz hűséges ügyfélszegmens elérése.

Cégcsoportunk tapasztalatai alapján kockázattal arányos díjat és feltételeket kínálunk a fuvarozói tevékenységet végző vállalkozások számára. Kiemelt célunk ebben a szegmensben a piac vezető szereplőjévé válni. Ezért Társaságunk célja a flotta KGFB szerződések kezelésében elért korszerű, piacvezető gyakorlatának megőrzése.

KOCKÁZATVÁLLALÁS:

Biztosító kockázatainak csökkentése érdekében viszontbiztosítási fedezettel rendelkezik.

TERMÉK KÖLTSÉGEI:

A termék díjában az alábbi költségelemeket érvényesítjük:

- több éves kárinformációk alapján számolt kockázati díjrész
- kedvezmények, pótdíjak,
- viszontbiztosítás költségei
- jogszabályok által a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási üzletágra kivetett - díjbevétel alapján fizetendő - adók, járulékok, költségtérítések.
- a társadalombiztosítási alapok által érvényesített megtérítési igények
- biztosítási adó,
- működési költségek (Back Office, kárrendezési, marketing stb.)
- szerzési és fenntartási jutalékköltségek

KÁRRENDEZÉS:

A kárrendezés területén célunk a pártatlan ügyintézés, ezért független kárszakértő irodák bevonásával végezzük a kárügyintézést.

EGYÉB:

Társaságunk a KGFB termék értékesítéséhez kapcsolódó folyamatai fejlesztésénél a 100%-ban papírmentes módon történő értékesítést, ajánlat feldolgozását tűzte ki célul.

ÉRTÉKESÍTÉSI LEHETŐSÉGEK:

Online és papíralapú termék