

Biztosító**TERMÉKINFORMÁCIÓ A BIT 131/A.§ (4) BEKEZDÉSE ALAPJÁN
A GB393 JELŰ FLOTTA CASCO BIZTOSÍTÁSHOZ****Milyen ügyféligényt elégít ki a termék?**

A casco biztosítás azon ügyfeleink igényeit elégíti ki, akik tulajdonukban, használatukban lévő gépjárművekben okozott károk megtérítésére keresnek védelmet. Termékünk lehetőséget teremt kiegészítő gépjárműasszisztencia-szolgáltatások igénybevételére, továbbá kiegészítő baleset- és pogyásbiztosítási védelemre.

Milyen ügyfelek részére alakítottuk ki a terméket?

A Flotta Casco Biztosítás minden olyan személy részére ajánlható, aki üzemben tartója vagy tulajdonosa és biztosítást kíván kötni legalább 5 darab érvényes magyar hatósági jelzésekkel és dokumentumokkal ellátott, alapvetően 20 évesnél fiatalabb korú személygépkocsira, tehergépkocsira, vontatóra, pótkocsira vagy autóbuszra, és azt az alábbi kockázatokra teljesen vagy részlegesen biztosítani kívánja:

- elemi kár;
- töréskár;
- lopáskár;
- rabláskár;
- szélvédőkár.

Amennyiben a gépjárműflotta ötnél kevesebb járműből áll, egyedi ajánlat kérhető.

A termék megkötését javasoljuk továbbá olyan ügyfeleknek, akik a casco biztosítás keretében opcionálisan kiegészítő gépjárműasszisztencia-szolgáltatásokat, a gépjárműben ülőkre vonatkozó balesetbiztosítási vagy pogyásbiztosítási védelmet is szeretnének.

Kiknek nem ajánljuk ezt a terméket, vagy van-e olyan speciális terméktulajdonság, amire fel kell hívni az ügyfél figyelmét az értékesítés során?

A biztosítás alapvetően nem köthető meg ötnél kevesebb járműre.

A Flotta Casco Biztosítás megkötését elsősorban olyan gépjárművekre ajánljuk, amelyek nem bérgépkocsik (Rent a Car), nem motorkerékpárok vagy lakóautók, nem „AF”-es alvázszámú járművek, nem külföldi rendszámú járművek, nem Z és V rendszámú járművek, nem totálkárt követően helyreállított járművek, 20 évesnél nem idősebb gépjárművek, nem veszélyes anyagot vagy árut fuvarozó gépjárművek.

A biztosítás nem köthető meg olyan gépjárműre, amelyet egy évnél rövidebb bérleti szerződés keretében használnak.

A biztosítás nem helyettesíti a gépjárművel másoknak okozott károkra vonatkozó kötelező gépjármű-felelősségbiztosítást.

Az ügyfelek figyelmét fel kell hívni, hogy egyes esetekben a keletkezett kár egy részét a biztosított – a szerződésben meghatározott mértékben – önrészesedésként maga viseli, valamint arra, hogy a jármű a szerződésben feltüntetett állapotban és felszereltséggel van biztosítva.

Milyen formában javasoljuk a termék értékesítését?

A termék kizárólag személyesen értékesíthető.

A termék tanácsadás nélkül is értékesíthető?

A termék tanácsadással és tanácsadás nélkül is értékesíthető a vonatkozó jogszabályok betartásával.

Melyek a termék alapvető tulajdonságai?

A termék alapvető termékinformációi a vonatkozó biztosítási termékismertetőben található meg, amelynek mindenkor aktuális verziója elérhető itt: https://groupama.hu/hu/Biztositasok/Vallalkozasoknak/Gepjarmu_flotta/Casco_flotta.html

A GROUPAMA BIZTOSÍTÓ ZRT. TERMÉKFELÜGYELETE ÉS IRÁNYÍTÁSA

Bevezetés

Az Európai Parlament és Tanács a Biztosítási értékesítésről szóló 2016/97. számú irányelve (Insurance Distribution Directive, továbbiakban: IDD) egy olyan Európai Unió jogszabály, amely a biztosítási értékesítések egységesebbé tétele érdekében EU-s szintű jogharmonizációt fogalmaz meg oly módon, hogy az egyes nemzetek belső szabályozásainak egységes alapot ad. Az IDD hatáskörei széles körűek, a termékek értékesítésén, igazgatásán, irányításán és felügyeletén keresztül az összeférhetlenségi szabályokon át a reklamációkra, a termékekkel kapcsolatban biztosítandó oktató-sokra és a felmerülő költségek közzétételére is kitér.

Az Európai Unió Bizottságának a biztosítókra és a biztosításiértékesítőkre vonatkozó termékfelügyeleti és -irányítási követelményeket (Product Oversight and Governance, továbbiakban: POG) előíró 2017/2358. számú rendeletére figyelemmel a Groupama Biztosító Zrt. (a továbbiakban: biztosító) ezúton nyújt információt a termékjövahagyási folyamatának menetéről, valamint az egyes termékek célpiacának meghatározásairól azért, hogy érthető legyen, kinek szántuk az adott terméket (és kinek nem).

Miért írjuk le mindezt?

A biztosítási tevékenységről szóló 2014. évi LXXXVIII. számú törvény (továbbiakban: Bit.) alapján a biztosításközvetítő partnereinket (továbbiakban: partner) tájékoztatnunk kell arról, hogy a biztosító szabályozottan felügyeli a termékek tervezését, fejlesztését, jövahagyását, felülvizsgálatát és értékesítését.

Mik a termékértékesítési rendelkezéseink célkitűzései?

Az ügyfelek megkárosításának megelőzése és csökkentése, valamint az érdekütközések megfelelő kezelésének támogatása, továbbá az ügyfelek célkitűzéseit, érdekeit és jellemzőit kellőképpen figyelembe vevő intézkedések biztosítása.

Milyen ellenőrzéseket végez a biztosító?

A biztosító termékjövahagyási folyamata megfelelően felépített és magában foglalja az alábbiakat:

- az új termékek fejlesztésének és a meglévő termékek megváltoztatási szabályainak hivatalos jövahagyási követelményeit;
- minden egyes termék célpiacának pontos meghatározását;
- a termék célpiacának tesztelését;
- a különös figyelmet igénylő (sérülékeny) ügyfelek igényeinek figyelembevételét;
- az értékesítési eredmények monitorozását.

Termékeinket a piacra történt bevezetésük után is rendszeresen felülvizsgáljuk, annak érdekében, hogy azokban szükséges-e bármilyen változtatás. A felülvizsgálat mértéke a termék típusától, tulajdonságaitól, összetettségétől függ, továbbá figyelembe veszi a meghatározott célpiac sajátosságait és az adott termék vonatkozásában elvárt pénzügyi ismeretek mértékét.

Mit jelent mindez a gyakorlatban?

Folyamatosan figyelemmel kísérjük a termékek életútját, hogy biztosak lehessünk abban, hogy a termék megfelel a meghatározott célpiac beazonosított igényeinek, céljainak és jellemzőinek.

A BIZTOSÍTÓ ÉRTÉKESÍTETT TERMÉKEINEK CÉLPIACA

Miért adunk tájékoztatást minderről?

A termékjövahagyási folyamat vonatkozásában a jogi szabályozások a biztosítási termékek előállítójától, így a biztosítótól is az alábbiakat várják el:

- Egy konkrét, beazonosított célpiac meghatározása, amely az ügyfelek azon csoportját jelenti, akiknek a terméket szánta a biztosító.

- A célpiac releváns kockázatainak meghatározása.
- Az alkalmazni kívánt értékesítési stratégia meghatározása.
- Meg kell győződni arról, hogy az adott értékesítési stratégia megfelelő a célpiac számára.
- Meg kell tenni a szükséges intézkedéseket annak biztosítása érdekében, hogy a termékek értékesítése a meghatározott célpiac számára a meghatározott értékesítési csatornákon történjen.

Mit jelent mindez partnereinkre nézve a gyakorlatban?

A biztosító meghatározta az egyes értékesített termékeinek célpiacát, annak érdekében, hogy partnereink egyértelműen átláthassák és megérthessék azt, hogy termékeinket kiknek (vagy adott esetben kinek nem) szántuk.

A célpiac-meghatározásainkat használva partnereinknek az alábbi tennivalóik vannak:

- A biztosításközvetítő által alkalmazott értékesítési stratégiának teljes összhangban kell állnia a biztosító célpiac-meghatározásával, továbbá a biztosító értékesítési stratégiájával.
- Alaposan fel kell mérniük az ügyfelek/leendő ügyfelek szükségleteit és igényeit.
- Mérlegelniük kell, hogy van-e olyan ügyfél, aki esetében a célpiacnak való megfelelés kérdéses, és ezért nem adható el számára a termék.
- Annak átgondolása, hogy milyen korlátozások és kizáró okok miatt nem tud az ügyfél teljes értékű szolgáltatást kapni.
- Támogatniuk kell a különös figyelmet igénylő ügyfeleinket (pl. látássérült, hallássérült, mozgássérült, beszéd- vagy értelmi fogyatékossgal rendelkező személy) a döntéseik meghozásában.

Történhet értékesítés a célpiacon kívül is?

A biztosító célpiac-meghatározásai az ügyfelek egy általános csoportjára vonatkoznak, akiknek a terméket alapvetően szánta. Az a tény, hogy egy adott ügyfél a meghatározott célpiaci leírásunk területén belül esik, önmagában nem jelenti egyértelműen azt, hogy a termék értékesíthető a számára. Ugyanakkor egy adott ügyfélnek a célpiacon kívül esése sem jelenti azt, hogy a termék értékesítése számára kizárt. Az értékesítés során partnereink állnak közvetlen kapcsolatban az ügyféllel, nekik lesz lehetőségük arra, hogy az összes körülmény mérlegelésével eldöntsék azt, hogy az ügyfél konkrét igényei és szükségletei alapján mi a megfelelő biztosítási megoldás.

Az alkalmazható értékesítési módokat (pl. személyes értékesítés, online értékesítés stb.) a biztosító határozza meg. Amennyiben úgy érzik, hogy egy adott termék vonatkozásában további értékesítési csatorna is alkalmazható, kérjük partnereinket, hogy erről tájékoztassák társaságunkat, hogy megvizsgálhassuk a javaslatot.

Nyilatkozat a költségekről és a díjakról

A termékkel kapcsolatban nem merülnek fel olyan további díjak és költségek, amelyeket a biztosítás feltételei nem tartalmaznak.

Visszajelzések

Kérjük partnereinket, hogy az értékesítés során szerzett tapasztalataikról a szükséges módosítások érdekében szíveskedjenek társaságunkat tájékoztatni.

Kérjük, hogy amennyiben azt észlelik, hogy egy adott termék nem megfelelő a meghatározott célpiac számára, vagy hogy egy adott termék vonatkozásában a célpiac nem megfelelően került meghatározásra, illetőleg a termék nincsen összhangban a célpiac érdekeivel, céljaival, jellemzőivel, akkor erről értesítsék társaságunkat a megszokott módokon. Kérjük, hogy amennyiben a termékkel kapcsolatos olyan körülményekről szereznek tudomást, amelyek kedvezőtlenül érinthetik az ügyfeleket, haladéktalanul tájékoztassák a biztosítót.

Értékesítői felelősség

Kérjük partnereinket, hogy a célpiac-meghatározásunk és a hatályos szabályzataink vagy a biztosításközvetítővel kötött megállapodás alapján járjanak el. A biztosító ehhez biztosítja, hogy minden termék vonatkozásában

meghatározza azon ügyfelek csoportját, akik számára a termék álláspon-
tunk szerint értékesíthető („Célpiac”), és minden szükséges információt biz-
tosítunk partnereinknek társaságunk működéséről, a termékek fő jellemző-
iről, a magukban foglalt kockázatokról, költségekről és azon körülmények-
ről, amelyek érdekösszeütközést eredményezhetnek, valamint a termékfej-
lesztési és jóváhagyási folyamatokról, beleértve a termék azonosított cél-
piacának megismeréséhez szükséges minden információt. A biztosító rend-
szeresen felülvizsgálja azt, hogy a termék továbbra is összhangban áll a
meghatározott célpiac érdekeivel, céljaival és jellemzőivel, figyelembe véve
olyan szempontokat is, mint például az ügyfelek igényei és szükségletei, a
termék összetettsége és jellege, a befektetési terület sajátosságai, az ügyfél
pénzügyi helyzete, a befektetéssel elérni kívánt cél, a termékhez szükséges
pénzügyi ismeretek és tapasztalatok.

Kérjük partnereinket, hogy az értékesítés során a szabályozásaink és a biz-
tosításközvetítővel kötött megállapodás betartása mellett mindig az ügyfél

érdekeinek szem előtt tartásával járjanak el. Az ügyfelekkel való kommuni-
kációnak minden esetben meg kell felelnie a jóhiszeműség és tisztesség el-
vének, törekedni kell a világos, érthető, nem félrevezető, átlátható és pon-
tos tájékoztatásra a vonatkozó jogi szabályozásokkal való összhangban.

Felhívjuk partnereink figyelmét, hogy a POG 10. cikk (1) bekezdése és a 12.
cikk alapján a biztosításértékesítők írásos dokumentumban határozzák meg
a termékértékesítési rendelkezéseket, valamint az azokkal kapcsolatban ho-
zott intézkedéseiket, és azt az érintett munkatársak rendelkezésére bocsát-
ják. Felhívjuk partnereink figyelmét, hogy a hivatkozott dokumentumot ké-
résre a felügyeleti hatóság részére is rendelkezésre kell bocsátaniuk.

További fontos tudnivalók

Felhívjuk szíves figyelmüket, hogy ezen dokumentum a partnereink részére
készült, és nem az ügyfelek tájékoztatása céljából!