

Vertriebsinformation: Produkt und Produktfreigabeverfahren

Stand: 07.02.2019

Tierhalter-Haftpflichtversicherung

Tierhalter-Haftpflichtversicherung

Das Produkt im Überblick:

Versicherungsnehmer mit Hund, Pferd, Pony und Esel benötigen Haftpflichtversicherungsschutz für diese Tiere. Für Schäden, die ein rein privat und ohne jeden wirtschaftlichen Zweck gehaltenes Tier verursacht, haftet der Halter unbegrenzt und ohne dass ihm ein Verschulden nachgewiesen werden muss. Mit der Tierhalter-Haftpflichtversicherung stellt die Barmenia den Kunden im Rahmen des vereinbarten Versicherungsschutzes von berechtigten Haftpflichtansprüchen Dritter frei.

Das Produktfreigabeverfahren bei der Barmenia

Die Tierhalter-Haftpflichtversicherung hat das interne Produktfreigabeverfahren der Barmenia durchlaufen. Mit dem Produktfreigabeverfahren 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 ermittelt (siehe unten).

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

Der Zielmarkt umfasst alle Tierhalter, die mindestens 18 Jahre alt sind, ihren Wohnsitz in Deutschland haben und die die bei der Barmenia versicherbaren Tiere zu privaten Zwecken halten.

Es entstehen keine Interessenkonflikte. Das Produkt steht nicht in Konkurrenz zu anderen Produkten der Barmenia.

Wesentlichen Merkmale des Versicherungsprodukts: mögliche Risiken, Kosten und Interessenkonflikten

Beim Verkauf von Versicherungsprodukten können für den Zielmarkt relevante Risiken oder Interessenkonflikte entstehen.

Derartige Risiken und Interessenkonflikte bestehen beim Vertrieb der Tierhalter-Haftpflichtversicherung nicht.

In die Prämie der Tierhalter-Haftpflichtversicherung sind alle mit diesem Produkt anfallenden Kosten (wie z. B. Kosten für die Schadenregulierung) einkalkuliert.

Die Vertriebsstrategie

Vorrangiger Vertrieb über die Barmenia-Exklusiv-Organisation, über unabhängige Vermittler und Online-Abschlüsse.

Ausbau des Vertriebs über Online-Vergleichsplattformen, mit denen die Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG per webService verbunden ist.

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.