

VERTRIEBSWEGE – PRODUKTE STRATEGIE

VERTRIEB IN SÜDTIROL

Die Merkur Versicherung AG ist ein eigenständiges, unabhängiges Unternehmen mit Konzernsitz in Graz.

Unser Krankenversicherungsangebot für Südtiroler Kunden zeichnet sich durch hochwertige Qualität, Orientierung an individuellen Bedürfnissen und eine ganzheitliche Sichtweise aus.

Der Vertrieb erfolgt in Südtirol aufgrund des Markteintritts im Rahmen des freien Dienstleistungsverkehrs ausschließlich über Broker (Makler) und Mehrfachagenten/-agenturen.

BERATUNGSQUALITÄT

Mit der Umsetzung der IDD in nationales Recht wurde eine Verpflichtung aller Vermittler gesetzlich festgeschrieben, die einen hohen Qualitätsstandard in der Beratung der Versicherungskunden sicherstellen soll.

Alle unsere Vermittler sind angehalten, die Interessen des Kunden zu berücksichtigen und bei der Angebotserstellung die tariflichen Möglichkeiten entsprechend anzuwenden.

Der Kunde bekommt in Ergänzung zum Angebot die normierten Produktinformationsblätter und die detaillierten Leistungsbeschreibungen der Produkte.

Im Falle von Interessenskonflikten des Vermittlers, ist dieser angehalten, das gegenüber dem Kunden offenzulegen.

Systemische Interessenskonflikte (zum Nachteil des Kunden) sind dem Versicherer unmittelbar aufzuzeigen und nach Möglichkeit zu lösen bzw. offenzulegen.

PRODUKTVERTRIEBSVORKEHRUNGEN

Produktvertriebsvorkehrungen umfassen angemessene Verfahren und Maßnahmen, um sämtliche sachgerechten Informationen zu den Versicherungsprodukten, die der Vermittler anbieten möchte, bei der Merkur einzuholen, und diese Versicherungsprodukte unter Berücksichtigung ihrer Komplexität und des mit ihnen verbundenen Risikos sowie der Art, des Umfangs und der Komplexität des jeweiligen Geschäfts in vollem Umfang zu verstehen.

Unabhängige Vermittler haben entsprechende interne Produktvertriebsvorkehrungen zu treffen, die ein Übereinstimmen der eigenen mit der Vertriebsstrategie des Versicherers (Produktinformationen und Zielmarktdefinitionen sind zu berücksichtigen) sicherstellen und dies in einem Dokument festzulegen.

Die Merkur ist unverzüglich zu unterrichten, wenn erkannt wird, dass eine Versicherungsprodukt nicht im Einklang mit den Interessen, Zielen und Merkmalen des jeweiligen ermittelten Zielmarkts steht oder sonstige produktbezogene Umstände bekannt werden, die nachteilige Auswirkungen auf Kunden haben können.

UNTERLAGEN

Die angeführten Unterlagen (Produktinformationsblätter, Zielmarktdefinitionen, Vertriebswege-Produkte-Strategie) stehen den unabhängigen Vermittlern über die Homepage merkur-versicherung.it zur Verfügung.

Im Zuge der Angebots- und Antragserstellung mittels dem Angebotsrechenprogramm IPS werden die Produktinformationsblätter, Zielmarktdefinitionen und Leistungsbeschreibungen automatisch mitgedruckt und so dem Kunden zur Verfügung gestellt.