

Produktsteckbrief Vertrieb:

Kfz-Tarif 01/2022

(Stand: 2021-09-13)

Sachdienliche Information für Versicherungsvertreiber
gemäß „POG-Verordnung“

(Produktsteckbrief Vertrieb Version 2.0 vom 13.06.2019)

Allgemeine Informationen	
Produkt	Tarifbezeichnung: Kfz-Tarif 01/2022
Hersteller	☐ L ☐ N ☒ V ☒ G ☐ R ☐ K
Anlass der Produktentwicklung	☒ Initiative Sparte ☒ Initiative Vertrieb ☒ Produktvorschläge Vertriebspartner ☐ Kundenbefragung ☐ Beschwerdemanagement ☐ Änderung von Rahmenbedingungen (z. B. gesetzlich) ☒ Anpassungsbedarf aus lfd. Überprüfung ☒ ISV-Wünsche
Einführungstermin/ Verkaufsstart:	Datum technische Einführung, Verkaufsstart: 22.09.2021 Datum Tarifstand: 2022-01-01

Generelle Beschreibung	
Marktsituation	In der Kfz-Versicherung befinden wir uns in einem Verdrängungswettbewerb. Aufgrund der Pflichtversicherung ist der Markt gesättigt. Neugeschäft findet unterjährig hauptsächlich durch Neuzulassung oder Besitzumschreibungen statt. Ebenso durch Wechsel des Kfz-Vertrags zum Ablauf. Dies ist in den meisten Fällen der Ablauf des Kalenderjahres. Lediglich ca. 17 % der Kfz-Verträge weisen marktweit eine unterjährige Vertragslaufzeit aus, Tendenz jährlich sehr gering steigend.
Produkt-Idee	Ziel der inhaltlichen Maßnahmen ist: - eine risikogerechtere Tarifierung, - eine Fokussierung auf ertragreiche Kundengruppen, - eine Verbesserung der CR, - eine Stärkung der Marktposition für Pkw und auch Nicht-Pkw durch - Verbesserungen unseres Leistungsangebots sowie - eine inhaltliche Stärkung des Aktiv-Schutz' für Pkw.

Cross-Selling Potential	Mit dem aktuellen Anbündelungsrabatt in der Pkw-Versicherung wird der Abschluss weiterer Sparten in der Spitze mit bis zu 20 % Nachlass honoriert. Dies lohnt sich ab 2 weiteren Sparten zusätzlich zur Pkw-Versicherung. Dann winken bereits 10 % Anbündelungsrabatt. Sehr hohes Anbündelungspotenzial ist vor allem bei online zur DEVK kommenden Pkw-Kunden, etwa über Vergleichsportale, vorhanden. Hier bietet sich bspw. die Verkehrs-Rechtsschutz-Versicherung an. Auswertungen zeigen, dass die nächsten zur DEVK kommenden Anbündelungsverträge nach dem Kfz-Vertrag die Sparten Haftpflicht und Hausrat sind.
Konkurrierende/ ähnliche Produkte	Keine
Produktentwicklung – Darstellung Maßnahmen (z. B. Einbezug Dritter)	- Marktbeobachtung - Marktvergleiche bspw. Stiftung Warentest - Produkt- und Verbesserungsvorschläge - Austauschrunden ISV - Entwicklung Geschäftsverlauf - Untersuchung der betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen

Produktdetails/Highlights (spartenspezifisch)	- Einführung von Leistungsverbesserungen, im - Aktiv-Schutz: - Erhöhung VSU für Personenschäden von 12 auf 15 Mio. Euro - Verlängerung der Mallorca-Police von 3 auf 6 Monate - Mitversicherung von Tierbiss-Schäden inkl. Folgeschäden bis 750 Euro - Absicherung von Folgeschäden bis 750 Euro nach Kurzschluss-Schaden - Einführung Kaufpreisschädigung bis 3 Monate - Komfort-Schutz: - Verlängerung der Mallorca-Police von 3 auf 6 Monate - Verlängerung der Kaufpreisschädigung von 6 auf 18 Monate - Erweiterung des Neupreisanspruchs von Radio auf mitversichertes Multifunktionsgerät - Premium-Schutz: - Verlängerung der Mallorca-Police von 3 auf 6 Monate - Reduzierung der SB bei Eigenschäden von 500 auf 150 Euro - Verlängerung der Kaufpreisschädigung von 12 auf 24 Monate - Erweiterung des Neupreisanspruchs von Radio auf mitversichertes Multifunktionsgerät Weitere Änderungen: - Einführung faire Kilometerregelung - Einstellung des Unfallmeldedienstes (UMD) im Neugeschäft* - Reduzierung Nachlass für: - Wohngebäude - geringste KM-Klasse bis 6.000 km - Kasko-Mobil von 20 auf 15 % - Der Telematik-Tarif ist bei folgenden Merkmalen nicht mehr abschließbar*: - Aktiv-Schutz - KH-Vertrag ohne Kaskoabsicherung - Fahrleistung bis 6.000 km *Diese Änderungen gelten bereits ab Tarif-Einführung am 22.09.2021.
--	---

IDD-Betrachtung	
Zielmarkt	Besitzer und Halter zulassungspflichtiger Fahrzeuge mit amtlichen Kennzeichen in Deutschland.
Negativer Zielmarkt	Fahrern von geleasteten oder finanzierten Pkw empfehlen wir, Kasko-Mobil (unsere Werkstattbindung) nicht zu vereinbaren. Es sei denn, ihr Händler ist markengebundene DEVK-Partnerwerkstatt. Gleiches gilt für Fahrer von Tesla und Porsche.

Risiken für den Kunden	Die Kfz-Haftpflichtversicherung ist gesetzlich vorgeschrieben. Ohne sie kann kein Fahrzeug zugelassen werden. Des weiteren werden Gefahren bei Kaskorisiken (bspw. Glasschäden, Einbruch, Entwendung oder selbstverschuldeten Schäden am eigenen Fahrzeug) abgesichert. Fahrzeugen, die unter Annahmerichtlinien (hohe Typklasse oder hoher Fahrzeugwert) fallen, könnte das Angebot von Kasko-Schutz verwehrt werden.
Vertriebsstrategie	Der Kfz-Tarif ist für den Verkauf durch die Vertriebspartner konzipiert. Zudem können Verträge über Vergleichsportale und weitere Kooperationspartner oder auch über unseren Tarifrechner auf devk.de verkauft werden. Alle relevanten Informationen werden den Vertreibern rechtzeitig zur Verfügung gestellt.
komplex/nicht komplex (im Sinne von „kompliziert“)	☒ nicht komplexes Produkt ☐ komplexes Produkt mit besonderen Beratungsanforderungen: _____ _____
Informationen an Vertreter	Die Vertriebspartner werden mit m-mail Spezial am 15.09.2021 zum neuen Kfz-Tarif 01/2022 informiert. Den Vtp und Online-Partnern wird der neue Kfz-Tarif am 22.09.2021 zur Verfügung gestellt. Zum „Kfz-Tarif 01/2022“ wurden folgende begleitende Verkaufsunterlagen aktualisiert: - 08504, Kundenbroschüre - 08504-400, Tarifset (zum Verbleib beim Vertriebspartner) - 08504-401, Tarifübersicht Pkw - 08504-408, Tarifübersicht weitere Fahrzeugarten - 08504-302, Produktinfo zum Premium-Schutz (nur als pdf) - 08504-303, Produktinfo zum Komfort-Schutz (nur als pdf) - 08504-304, Produktinfo zum Aktiv-Schutz (nur als pdf) - 07030, Flyer zur Kfz-Versicherung - 07500, Flyer zum Premium-Schutz sowie zudem die - 07008-003, Flyer zur Ansprache der MA in den Partnwerkstätten - 42032, Kundeninformationen (Kfz-Bedingungen)