

Information zum Produktfreigabeverfahren (Vertreiberinformation gemäß IDD)

Produkt: Kapitallebensversicherung

Produktstand: 09.05.2023

Anbieter: InterRisk Lebensversicherungs-AG Vienna Insurance Group (nachfolgend InterRisk)

Mit dem Inkrafttreten der Versicherungsvertriebsrichtlinie im Februar 2018 wird bei Neuentwicklungen und wesentlichen Änderungen von Versicherungsprodukten grundsätzlich ein Freigabeverfahren durchgeführt. Im Rahmen dieses Verfahrens bestimmt die InterRisk im Einklang mit ihrer Vertriebsstrategie geeignete Zielmärkte und bewertet auch die jeweiligen Risiken.

Das neue Produkt „Kapitallebensversicherung“ hat das Produktfreigabeverfahren im April 2023 erfolgreich durchlaufen. Nach Einschätzung der InterRisk können durch das neue Produkt keine Interessenkonflikte und damit keine Nachteile für den Versicherungsnehmer entstehen.

Ermittelter Zielmarkt: Für wen ist das Produkt besonders geeignet?	Das Produkt eignet sich für Kunden, die an einem Todesfallschutz in Verbindung mit langfristigem Vermögensaufbau ohne signifikante Veranlagungsrisiken interessiert sind.
Nicht Zielmarkt: Wer sollte das Produkt nicht abschließen?	Die Kapitallebensversicherung ist nicht geeignet für Personen, die daran interessiert sind nur das Todesfallrisiko abzuschließen.
Absicherung: Welche Voraussetzungen gelten? Wie kann der individuelle Bedarf abgesichert werden?	Die jeweils versicherte Summe wird bei Tod der versicherten Person(en) fällig oder im Erlebensfall zum vereinbarten Zeitpunkt. Für den Abschluss ist mindestens eine Gesundheitsprüfung bei Antragstellung erforderlich. Für die Absicherung der zu versichernden Personen steht eine konstant verlaufende Versicherungssumme zur Verfügung, welche bei Antragstellung individuell vereinbart wird.
Risiken, Kosten, Steuern: Worauf ist sonst noch zu achten?	Risiken und Kosten können dem jeweiligen Produktinformationsblatt entnommen werden. Die Prämien/Beiträge für die von der InterRisk Lebensversicherungs-AG angebotenen Versicherungsprodukte sind nicht versicherungsteuerpflichtig.
Vertriebsstrategie: Wer kann das Produkt erklären und vermitteln?	Das Produkt wird über Versicherungsmakler, Mehrfachagenten, Versicherungsberater, Portale und über die Homepage der InterRisk Lebensversicherungs-AG vermittelt.