

Verhaltenscodex

Kompetente, zuverlässige und individuelle Beratung führt zum Erfolg und zur Zufriedenheit unserer Kundinnen und Kunden. Das geht nur mit klaren Regeln und einer kundenorientierten Grundhaltung. Deshalb haben wir uns, als unabhängige Versicherungsmaklerinnen und Finanzberaterinnen, einen Verhaltenscodex auferlegt, der dem des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) für den Vertrieb von Versicherungsprodukten entspricht. Auf diese Werte können Sie vertrauen:

1. Die Tätigkeit als Versicherungsvermittler und – makler erfolgt auf der Basis von Vertrauen, Integrität und der Bindung an die Grundsätze eines ehrbaren Kaufmanns bzw. Versicherungsmaklers.
2. Kernbestandteil der Vermittlungstätigkeit ist die Beratung des Kunden, die sich an seinen Bedürfnissen orientiert und bei Versicherungsmaklern regelmäßig aus der Breite des Marktes erfolgt. Das berechnigte Interesse des Kunden hat Vorrang vor dem eigenen Vergütungsinteresse.
3. Die allgemeinen Compliance-Regeln finden Beachtung. Hierzu zählen insbesondere die Einhaltung der strafrechtlich relevanten Regelungen zu Bestechung und Bestechlichkeit (vgl. § 299 StGB), der klare Umgang mit Geschenken, Einladungen und sonstigen Zuwendungen sowie Regeln zur Vermeidung von Kollisionen von privaten und geschäftlichen Interessen.
4. Beim Umgang mit persönlichen, vertraulichen Daten werden die gesetzlichen Vorschriften beachtet. Des Weiteren werden die datenschutzrechtlichen und wettbewerbsrechtlichen Vorschriften eingehalten.
5. Die ordnungsgemäße Dokumentation einer gesetzlich vorgeschriebenen Beratung erfolgt mit besonderer Sorgfalt. Es wird dabei beachtet, dass der Gesetzgeber einen Verzicht auf Beratung und/oder Dokumentation nur als Ausnahme vorgesehen hat.
6. Zu den Grundlagen der Versicherungsvermittlertätigkeit gehört die Beratung und Betreuung des Versicherungsnehmers auch nach Vertragsschluss während der Dauer des Versicherungsverhältnisses, insbesondere im Schaden- und Leistungsfall.
7. Bei einer Abwerbung bzw. einer Umdeckung eines Versicherungsvertrages wird stets das Kundeninteresse beachtet. Der Kunde ist zu bereits bestehenden Versicherungsverträgen zu befragen. Insbesondere im Lebens- und Krankenversicherungsbereich kann eine Abwerbung oft mit erheblichen Nachteilen für den Kunden verbunden sein. Der Kunde ist in jedem Fall über einen eventuell in diesem Zusammenhang entstehenden Nachteil ausdrücklich aufzuklären. Dies ist Bestandteil der Dokumentation.
8. Die stetige Weiterbildung ist Grundlage der geschäftlichen Tätigkeit als Versicherungsvermittler. Entsprechende Nachweise der Weiterbildung werden stets vorgehalten.
9. Bei Vergütungsregelungen mit Versicherungsunternehmen, insbesondere über Sondervergütungen etc., wird beachtet, dass die Unabhängigkeit der Tätigkeit als Versicherungsvermittler, speziell als Versicherungsmakler keine Beeinträchtigung erfahren darf.
10. Das bewährte Ombudsmannsystem der Versicherungswirtschaft bietet dem Kunden ein unabhängiges, unbürokratisches System zur Beilegung von Meinungsverschiedenheiten nicht nur mit Versicherungsunternehmen sondern auch mit Versicherungsvermittlern. Der Kunde wird vom Versicherungsvermittler auf das bestehende System in geeigneter Form hingewiesen.

Quelle: Compliance- und Verhaltensregeln für Versicherungsmakler und Mehrfachvertreter.