



Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten

Die Versicherungswirtschaft hat einen hohen Anspruch an eine gute und faire Beratung ihrer Kunden und an die Qualität ihrer Produkte. Dies will sie auch für die Öffentlichkeit nachvollziehbar dokumentieren. Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) und seine Mitglieder haben daher 2010 erstmals einen Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungen eingeführt und diesen 2012 um wesentliche Punkte erweitert. Der Verhaltenskodex ist eine freiwillige Selbstverpflichtung der Versicherungswirtschaft und umfasst elf Leitlinien.



Canada Life™

Frischer Wind. Klare Flüsse. Feste Wurzeln.

Canada Life ist dem Verhaltenskodex im Februar 2015 beigetreten und hat sich verpflichtet, nach diesen Mindeststandards zu arbeiten.



Alle Informationen zum Verhaltenskodex sowie die Prüfungsberichte finden Sie auch unter:
www.gdv.de/verhaltenskodex



Die elf Leitlinien des Verhaltenskodex

(Kurzfassung):

1. **Klare und verständliche Versicherungsprodukte** – die möglichen künftigen Leistungen sind auf Basis standardisierter Verfahren anzugeben.
2. **Kundeninteresse steht bei Beratung und Vermittlung im Mittelpunkt** – Wünsche des Kunden haben Vorrang vor Provisionsinteresse.
3. **Versicherer geben sich und ihren Mitarbeitern Compliance-Vorschriften** – Inhalte sind vor allem Datenschutz, Wahrung des Wettbewerbs, Ächtung von Korruption und Bestechung.
4. **Beratungsdokumentation bei Abschluss** – die Dokumentation wird dem Kunden ausgehändigt, Verzicht auf Dokumentation nur als Ausnahme.
5. **Beratung nach Vertragsschluss** – ist Grundlage für nachhaltige Kundenbeziehung und erfolgt bei konkreten Anlässen.
6. **Abwerbung von Versicherungsverträgen darf nur im Kundeninteresse erfolgen** – der Kunde ist über eventuelle Nachteile aufzuklären.
7. **Alle Vermittler müssen sich beim Erstkontakt gegenüber dem Kunden eindeutig legitimieren** – und ihren Auftraggeber benennen.
8. **Qualifikation von Vermittlern hat hohen Stellenwert** – Versicherer stellen hochwertige Ausbildung der Vermittler sicher und arbeiten nur mit qualifizierten Vermittlern zusammen.
9. **Zusatzvergütungen von Versicherungsmaklern** – dürfen die Unabhängigkeit des Maklers und das Kundeninteresse nicht beeinträchtigen.
10. **Versicherungsombudsmann** – der Kunde ist in geeigneter Form auf die bestehende unabhängige Schlichtungsstelle hinzuweisen.
11. **Der Kodex ist verbindlich, seine Umsetzung wird regelmäßig überprüft** – die Prüfungsberichte werden vom GDV veröffentlicht.



Gut zu wissen:

Ziel: Der Verhaltenskodex für den Vertrieb schärft das Bewusstsein der Versicherungsunternehmen und Vermittler für die Verbraucherinteressen weiter und unterbindet Vertriebspraktiken, die den Belangen der Kunden widersprechen.

Funktion: Der Verhaltenskodex für den Vertrieb richtet sich an die Versicherer. Unternehmen, die dem Kodex beitreten, setzen den Verhaltenskodex in interne Regeln um. Sie arbeiten nur mit Vermittlern zusammen, die die Grundsätze des Kodex ihrerseits anerkennen.

Verbindlichkeit: Wirtschaftsprüfer prüfen im Abstand von zwei Jahren, ob die internen Regeln der Unternehmen für den Vertrieb von Versicherungsprodukten dem Verhaltenskodex entsprechen.