

Verhaltenskodex der Deutschen Versicherungswirtschaft für den Vertrieb von Versicherungsprodukten für Makler und Mehrfirmenvertreter.

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir, die INTER Krankenversicherung AG mit ihren konzernverbundenen Unternehmen, sind dem

„Verhaltenskodex der Deutschen Versicherungswirtschaft für den Vertrieb von Versicherungsprodukten“

beigetreten und machen seine Festlegungen für die Beziehungen zu unseren Vertriebspartnern verbindlich.

Der Verhaltenskodex fasst – in kompakter Form – Anforderungen zusammen, die auch bislang schon an Sie gestellt wurden und die Sie ganz selbstverständlich im Rahmen Ihrer täglichen Arbeit erfüllen. Denken Sie beispielsweise an Vorschriften zum Datenschutz und zur Geldwäschebekämpfung oder an die bewährten Wettbewerbsrichtlinien, aber auch an die bekannten Vorgaben aus § 11 VersVermV, §§ 60, 61 VVG und § 34d GewO. Weitere Anforderungen beinhaltet der Verhaltenskodex im Hinblick auf Ihre Kundenkontakte und Ihre Beratungsgespräche.

Wir sind davon überzeugt, dass Sie als erfahrener Vermittler auch bisher schon alle im Kodex enthaltenen Vorgaben einhalten, denn nachhaltiger Vertriebs Erfolg ist nur mit hoher Kundenorientierung zu erreichen.

Aus unseren Gesprächen mit ungebundenen Vermittlern wissen wir, dass Sie einen Verhaltenskodex nur anerkennen, wenn er zu Ihnen und zu Ihrem Status passt. Dies respektieren wir natürlich. Zur Grundlage unserer Zusammenarbeit mit Ihnen machen wir deshalb die vom Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e. V. (BVK) und dem Verband Deutscher Versicherungsmakler e. V. (VDVM) sowie weiteren Verbänden entwickelten und empfohlenen **„Compliance- und Verhaltensregeln für Versicherungsmakler und Mehrfirmenvertreter“**. Sie finden diese Compliance- und Verhaltensregeln auf der folgenden Seite. Falls Sie allerdings bereits einen anderen gleichwertigen Kodex anerkannt haben, lassen Sie uns dies bitte wissen.

Infolge unseres Beitritts zum Kodex werden wir künftig nur mit Vertriebspartnern zusammenarbeiten, die ihrerseits die Grundsätze des Kodex als Mindeststandards anerkennen und praktizieren. Seine Einhaltung wird deshalb laufend kontrolliert und überwacht. Sofern wir im Einzelfall feststellen, dass im Kodex enthaltene Anforderungen nicht erfüllt werden, werden wir das Gespräch mit dem Vermittler suchen, um einvernehmlich eine Verfahrensweise zu finden, die den Anforderungen des Kodex künftig entspricht. Nur wenn dies wider Erwarten nicht gelingt, müssen wir andere Maßnahmen in Betracht ziehen, wobei die Beendigung der Zusammenarbeit nur die ultima ratio darstellt. Die vertrauensvolle Partnerschaft mit Ihnen ist uns wichtig!

Mit freundlichen Grüßen

INTER Krankenversicherung AG



Verena Hofstetter

Alexander Büttgen

Compliance- und Verhaltensregeln für Versicherungsmakler und Mehrfirmenvertreter zum Verhaltenskodex der Deutschen Versicherungswirtschaft für den Vertrieb von Versicherungsprodukten

1. Die Tätigkeit als Versicherungsvermittler 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 berechnete 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 und 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 von Versicherungsverträgen 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.