

Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungen

Pressegespräch 13. März 2015

Gerhard Müller

Vorsitzender des GDV-Vertriebsausschusses



Verhaltenskodex für den Vertrieb

- 1 Brancheninitiative: Verhaltenskodex für den Vertrieb
- 2 Inhalte des Verhaltenskodex
- 3 Weiterentwicklung des Verhaltenskodex
- 4 Wie funktioniert der Verhaltenskodex?
- 5 Was kann der Verhaltenskodex leisten?
- 6 Beitritte
- 7 Veröffentlichung der Prüfungsergebnisse
- 8 Fahrplan 2015

Brancheninitiative: Verhaltenskodex für den Vertrieb

- Kundenvertrauen soll auf eine neue Basis gestellt werden
- Unternehmen stoßen Verhaltensänderungen an
- Gesetzliche Initiativen bestärken die Branche beim Umbau der Vertriebe

Initiativen der Branche

Verhaltenskodex

Initiative *gut beraten*

Ombudsmann für Versicherungen

Code of Conduct für Datenschutz

Checkliste Beratungsdokumentation

Überarbeitung der Muster für allg. Vertragsbedingungen

Steigende
Erwartungen
der
Öffentlichkeit

Steigende
Erwartungen des
Gesetzgebers:
LVRG
IMD2



**Qualitativ
hochwertige
Beratung
und Produkte**

Inhalte des Verhaltenskodex

- 1 Klare Produkte, faire Tarife**
Klare, verständliche Versicherungsprodukte – Angaben über mögliche zukünftige Gesamtleistungen basieren auf standardisierten und fairen Verfahren.
- 2 Kundenbedürfnis im Mittelpunkt**
Kundeninteresse steht im Mittelpunkt bei Beratung und Vermittlung; Wünsche des Kunden haben Vorrang vor Provisionsinteresse.
- 3 Compliance**
Erweiterte Anforderungen an Monitoring und Reporting bzw. Compliance-Vorschriften (Vertraulichkeit von Daten, Wettbewerb, Korruption, Bestechung).
- 4 Beratungsdokumentation**
Persönliche Aushändigung der Beratungsdokumentation bei Vertragsabschluss (Verzicht auf Dokumentation als Ausnahme).
- 5 Beratung nach Abschluss**
Beratung nach Vertragsabschluss ist Grundlage für nachhaltige Kundenbeziehung (gerade auch bei der Lebensversicherung).
- 6 Umdeckung**
Kundeninteresse ist alleinige Motivation für Umdeckung.

Inhalte des Verhaltenskodex

7 Legitimation

Eindeutige und klare Legitimation von Vertretern, Maklern und Beratern gegenüber dem Kunden.

8 Vermittler-qualifikation

Neue Anforderung an Weiterbildung: Versicherer stellen hochwertige Ausbildung der Vermittler sicher und arbeiten nur mit qualifizierten Vermittlern zusammen.

9 Zusatzvergütung Makler

Zusatzvergütungen dürfen die Unabhängigkeit des Maklers und das Kundeninteresse nicht beeinträchtigen.

10 Hinweis Ombudsmann

Der Kunde ist auf das bestehende Ombudsmannsystem in geeigneter Form hinzuweisen.

11 Verbindlichkeit des Kodex

Neue Anforderung aufgrund Prüfung durch Wirtschaftsprüfer und Verpflichtung der Vermittler.

Weiterentwicklung des Verhaltenskodex

1

Prüfung vertriebsrelevanter Unternehmensregelungen durch Wirtschaftsprüfer

- Angemessenheitsprüfung
- Wirksamkeitsprüfung
- **Zeitvorgabe für die Vorlage der Prüfungsergebnisse**
 - Erstmalige Vorlage vier Monate nach Ablauf eines vollen Geschäftsjahres nach Beitritt zum Kodex
 - Erneute Prüfung nach zwei Jahren
 - Veröffentlichung der Prüfungsergebnisse auf www.gdv.de

2

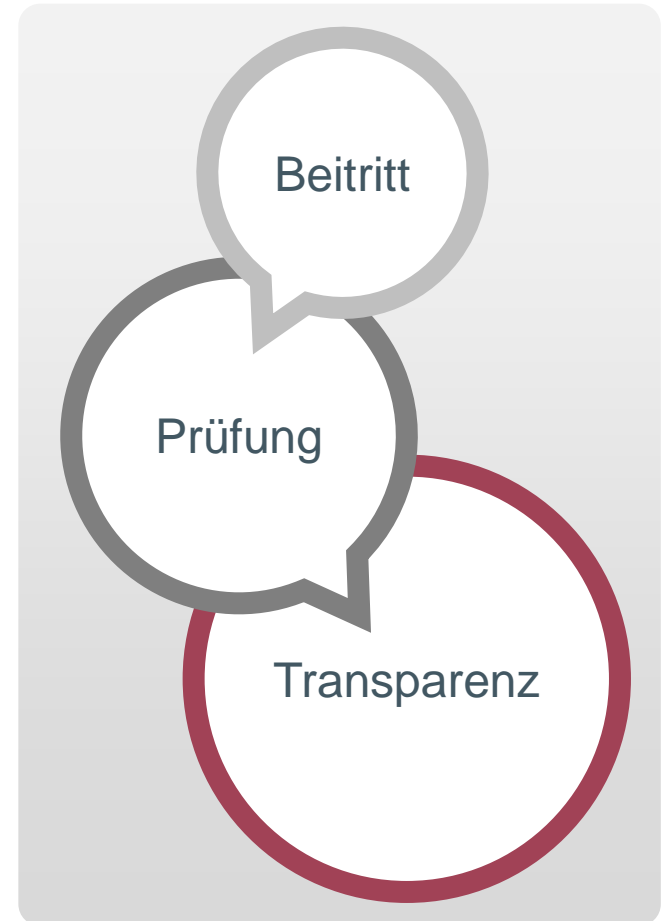
Neue inhaltliche Schwerpunkte: Compliance und Weiterbildung

- Unternehmen müssen sich und ihren Mitarbeitern Compliance-Regeln geben
- Laufende fachliche Fortbildung muss nachgewiesen werden

3

Umdeckung

- Nachteile sind offenzulegen und zu dokumentieren



Wie funktioniert der Verhaltenskodex?

Vorstand erzeugt Commitment im gesamten Unternehmen und tritt Kodex bei



Versicherer setzt Kodex in interne Regeln um



Versicherer vereinbart Regeln mit Vermittlern

Compliance Management-System

Interne Regeln werden durch ein Compliance Management-System abgebildet, das folgende Elemente abdecken muss:



Wie funktioniert der Verhaltenskodex?

Vorstand erzeugt Commitment im gesamten Unternehmen und tritt Kodex bei



Versicherer setzt Kodex in interne Regeln um



Versicherer vereinbart Regeln mit Vermittlern



Wirtschaftsprüfer prüft CMS-Beschreibung und erstellt Prüfungsergebnis



GDV veröffentlicht positives Prüfungsergebnis auf GDV.de



Prüfung durch Wirtschaftsprüfer findet alle zwei Jahre statt

**Diesen Schritt ist bisher
keine andere Branche
gegangen.**

Was kann der Verhaltenskodex leisten?

Kodex fordert Unternehmen auf, sich durch unabhängige Dritte prüfen zu lassen

Kodex richtet sich ausschließlich an Unternehmen

**Höhere Beratungsqualität
für die Verbraucher**

Kodex bildet mit seinen Leitlinien eine Richtschnur für Unternehmen

Kodex muss von Unternehmen „gelebt“ werden, indem sie nachweislich Compliance Management-Regeln für den Vertrieb etablieren

Beitritte zum Verhaltenskodex



227

Versicherungsunternehmen

87,8 % Marktanteil

(nach Beitragseinnahmen)

Stand: März 2015




Veröffentlichung der Prüfungsergebnisse auf gdv.de

- Beispiel -

Umsetzung

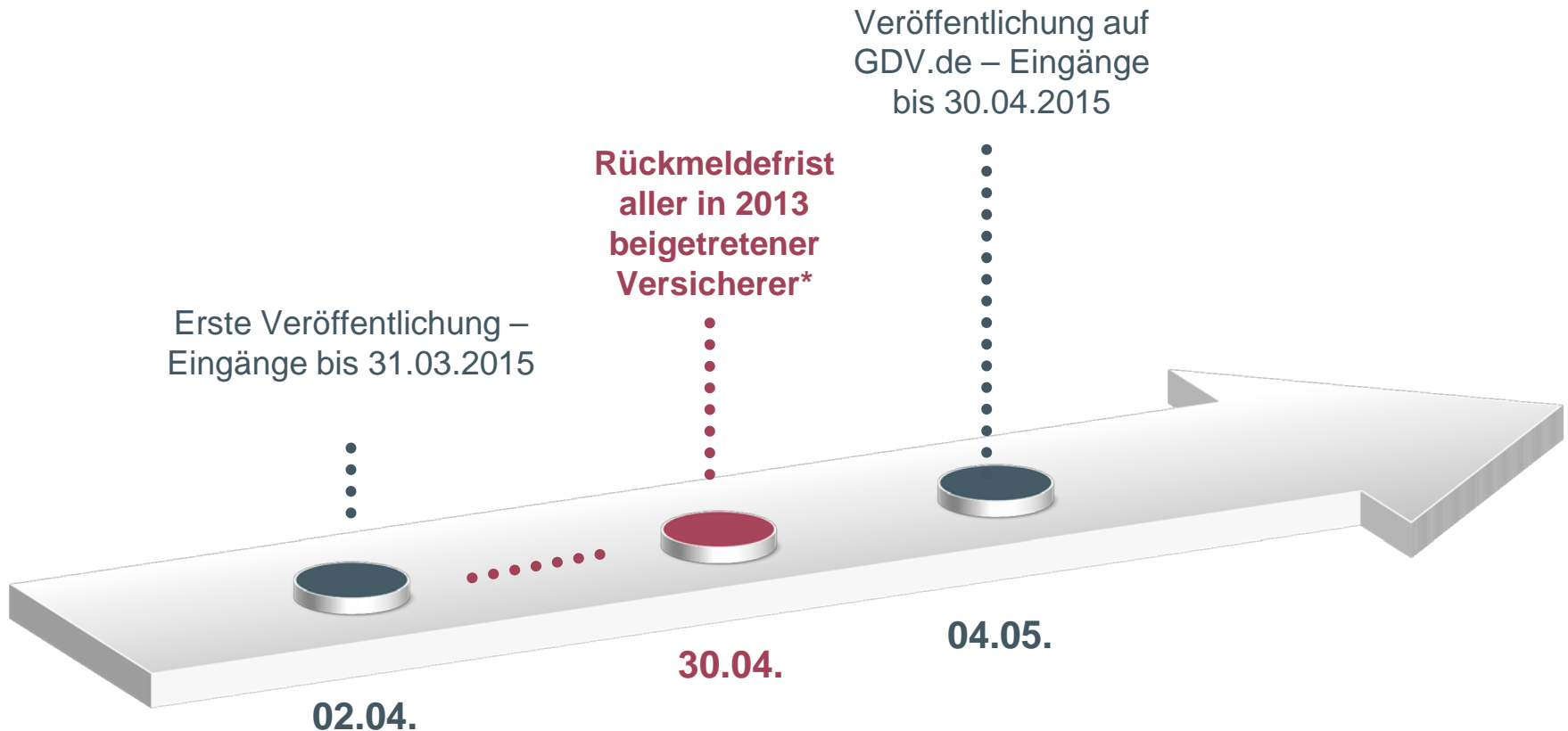
Prüfungsergebnisse zum Verhaltenskodex für den Vertrieb

Unabhängige Wirtschaftsprüfer untersuchen in allen Versicherungsunternehmen, die dem Verhaltenskodex für den Vertrieb beigetreten sind, ob der Verhaltenskodex auch tatsächlich nachhaltig umgesetzt wird. Der GDV veröffentlicht sukzessive die Prüfungsergebnisse auf dieser Seite. Die Unternehmen sind in alphabetischer Reihenfolge aufgeführt.

	Name des Versicherungsunternehmens	Abgabefrist Prüfungsergebnis	Prüfungsergebnis als PDF (falls vorliegend)
	Sparkassen-Versicherung Sachsen Allgemeine Versicherung AG	30.04.2015	Prüfungsergebnis
	Sparkassen-Versicherung Sachsen Lebensversicherung AG (SLS)	30.04.2015	Prüfungsergebnis
	Stuttgarter Lebensversicherung a.G.	30.04.2015	Prüfungsergebnis

Fahrplan 2015

Transparenz – Veröffentlichung der Prüfungsergebnisse durch den GDV



* Frist sofern Geschäftsjahr = Kalenderjahr

Wilhelmstraße 43 / 43 G, D-10117 Berlin
Postfach 08 02 64, D-10002 Berlin
Tel.: +49 30 2020-5000
Fax: +49 30 2020-6000

51, rue Montoyer
B-1000 Brüssel
Tel.: +32 2 28247-30
Fax: +32 2 28247-39

www.gdv.de



@gdv_de

