CHUBB

Chubb European Group SE
Direktion für Deutschland
Baseler Straße 10
60329 Frankfurt am Main
Deutschland

O +49 69 75613 0
F +49 69 746193
info.de@chubb.com
chubb.com/de

Entsprechenserklärung zum Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft für den Vertrieb von Versicherungsprodukten

Dieser Verhaltenskodex ist von uns in unseren Unternehmensgrundsätzen und -vorgaben verankert worden und somit für uns und unsere Mitarbeiter verbindlich. Die diesbezüglichen Grundsätze und -Vorgaben (im Folgenden auch vertriebsbezogenes Compliance-Management-System oder vertriebsbezogenes CMS) haben wir als Anlage der Erklärung beigefügt. Sie sind die Grundlage für ein regelkonformes Verhalten unseres Unternehmens und unserer Mitarbeiter sowie gegebenenfalls Dritter.

Unsere Erklärung basiert auf den Erkenntnissen aus der nachfolgend beschriebenen Überprüfung des vertriebsbezogenen CMS. Die Erklärung umfasst den Zeitraum vom April 2022 bis April 2025.

Vorgehen bei der Überprüfung

Grundsätzlich werden alle Vertriebsaktivitäten in einem umfassenden Risikomanagement- und internen Kontrollsystem abgedeckt. Dieses setzt sich aus umfangreichen Kontrollen, Überwachungshandlungen und Beratungen durch unsere unabhängigen Compliance- und Risikomanagementfunktionen, dem Datenschutzbeauftragten sowie den unabhängigen Prüfungen durch Internal Audit zusammen. Alle Vorgaben unserer vertriebsbezogenen CMS sind Gegenstand laufender Kontrollen, deren sachgerechte Durchführung regelmäßig überwacht und durch Internal Audit geprüft wird. Die an der Überprüfung beteiligten Stellen sind aufgrund gesetzlicher Vorgaben unabhängig vom Vertrieb und dadurch in der Lage, sich ein objektives Urteil zu bilden.

Wir stellen sicher, dass die einzelnen Aspekte des vertriebsbezogenen CMS entsprechend dem Risikogehalt zeitgerecht und mindestens in einem dreijährigen Turnus überprüft wurden. Die Ergebnisse dieser Prüfungen wurden an den gesamten Vorstand unseres Unternehmens berichtet. Soweit daraus Maßnahmen zur Optimierung des Systems resultieren, wird deren zeitgerechte Umsetzung von Internal Audit und/oder der Compliance-Funktion überwacht. Dadurch haben wir die Weiterentwicklung unseres vertriebsbezogenen CMS sichergestellt.

Ergebnis der Überprüfung

Auf der Basis unserer Überprüfung im Zeitraum von März bis April 2025 kommen wir für unser Unternehmen zu folgendem Ergebnis:

Wir haben die notwendigen Maßnahmen ergriffen, um die Regeln des GDV-Vertriebskodex 2018 in den Grundsätzen unseres Unternehmens zu verankern Unsere Grundsätze sind in der beigefügten Anlage dokumentiert, die unser vertriebsbezogenes Compliance Management System beschreibt.

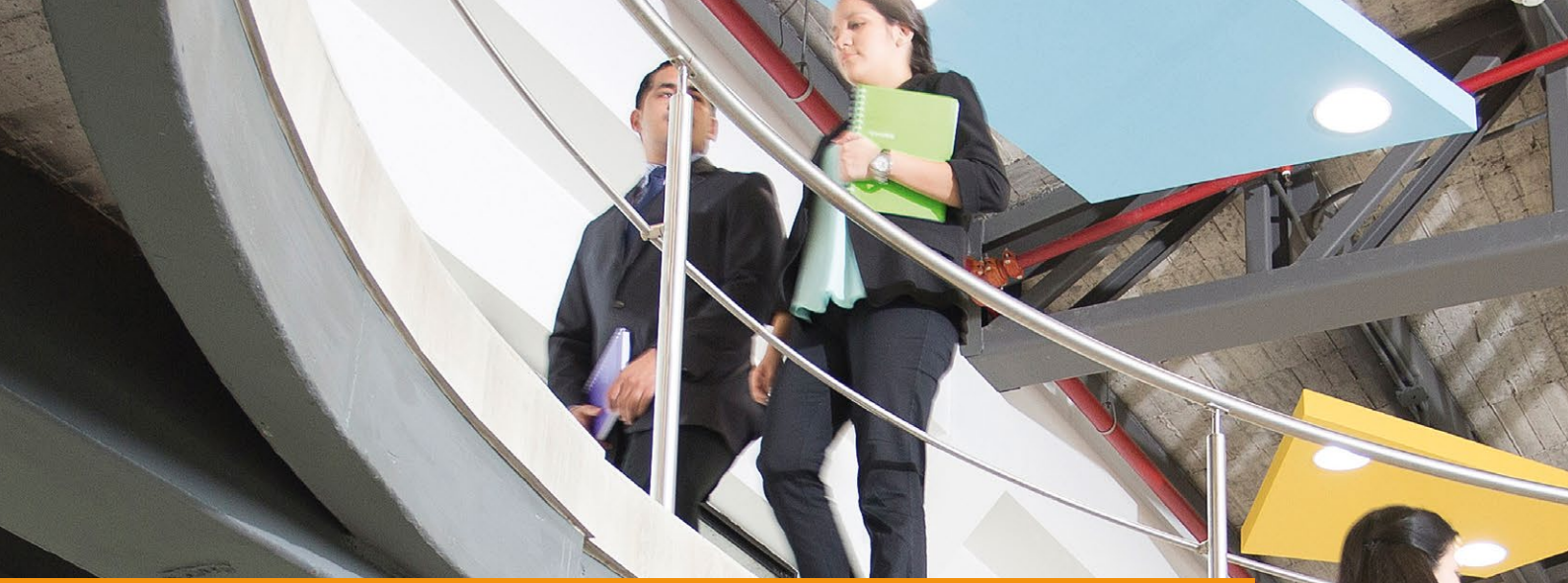
Unsere Bewertung stützt sich vor allem auf die Überwachungs-, Prüfungs- und Beratungsaktivitäten der Compliance-Funktion, des Datenschutzbeauftragten und Internal Audi sowie auf die von uns auf Vorschlag dieser unabhängigen unternehmensinternen Stellen beschlossenen Maßnahmen.

Frankfurt, im April 2025

Leander Metzger
Hauptbevollmächtigter

Anlage

Chubb European Group SE ist ein Unternehmen, das den aufsichtsrechtlichen Bestimmungen des französischen Versicherungsgesetzes unterliegt | eingetragen unter der Registrierungsnummer 450 327 374 RCS Nanterre | eingetragener Sitz: La Tour Carpe Diem, 31 Place des Corolles, Esplanade Nord, 92400 Courbevoie, Frankreich | Direktoren: David Furby, Kenneth Koreyva, Karen Briggs, Peter Kelaher, Benoit Chasseguet, Jonathan Adair Turner, Sian Katharine Richards, Miriam Connole, Mark Roberts, Hilda Toh | Die Chubb European Group SE hat ein voll eingezahltes Aktienkapital von €896.176.662,-- und unterliegt der Zulassung und Aufsicht der Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) 4, Place de Budapest, CS 92459, 75436 PARIS CEDEX 09 sowie in Deutschland zusätzlich den Regularien der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zur Ausübung der Geschäftstätigkeit, welche sich von den französischen Regularien unterscheiden können | Direktion für Deutschland | Baseler Straße 10, 60329 Frankfurt am Main | Amtsgericht Frankfurt HRB 58029 | Hauptbevollmächtigter Leander Metzger| USt-IdNr.: DE240196168 | VersStNr.: 807/V90807004025 | Citigroup Global Markets Deutschland | IBAN: DE47 5021 0900 0210 1170 24 | BIC: CITIDEFF



CHUBB®

Compliance Management System

zur Umsetzung des GDV Verhaltenskodex
für den Vertrieb von Versicherungen

Stand: April 2025

Inhaltsverzeichnis

Einleitung 4

- Über das Unternehmen 4
- Versicherungslösungen 5
- Industrieversicherungen 5
- Personenversicherungen 5
- Weitere Produkte 5

Kultur und Ziele 6

- Statement der Unternehmensführung 6
- Die Unternehmenskultur von Chubb 6
- Der Chubb Code of Conduct 7
- Compliance liegt in der Verantwortung aller Mitarbeiter 7

Compliance Risiko Management 8

- Struktur und Aufbau der Compliance-Abteilung 8
- Aufbau der Compliance-Funktion von Chubb 8
- Aufsichtsbehörden 9
- Compliance-Programm zur Umsetzung der Leitlinien des GDV-Verhaltenskodex 9

Compliance-Programm zur Umsetzung der GDV-Verhaltenskodex-Leitlinien 10

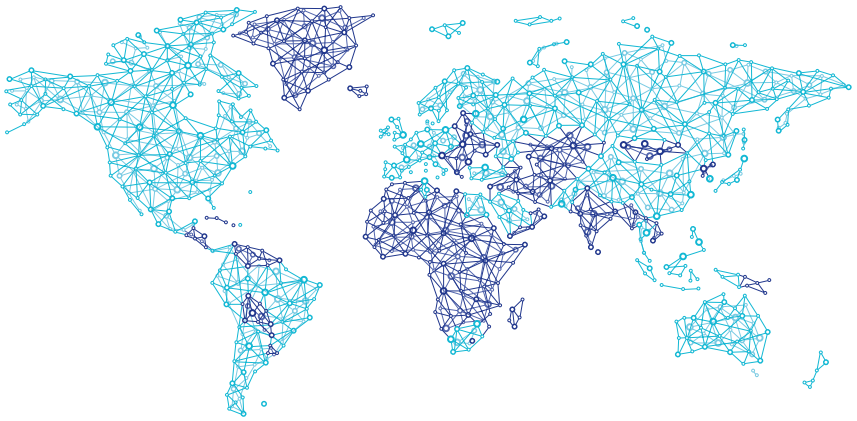
- 1. Die Bedürfnisse der Kunden stehen immer im Mittelpunkt. 10
- 2. Wer Versicherungen vermittelt, erklärt den Kunden seinen Status. 11
- 3. Jede Empfehlung berücksichtigt Ziele, Wünsche und Bedürfnisse der Kunden. 12
- 4. Jede Empfehlung zu einem Vertragsabschluss wird nachvollziehbar begründet und dokumentiert. 14
- 5. Versicherungsprodukte werden bedarfsgerecht entwickelt und vertrieben. 14
- 6. Kunden werden nachhaltig betreut und bei gegebenem Anlass beraten. 15
- 7. Qualifikation ist die Basis von ehrlichem, redlichem und professionellem Vertrieb. 16
- 8. Die Unabhängigkeit von Versicherungsmaklern wird gewahrt. 17
- 9. Versicherungsunternehmen bieten Kunden ein systematisches Beschwerdemanagement und ein Ombudsmannsystem. 17
- 10. Die Versicherungsunternehmen geben sich Compliance-Vorschriften und kontrollieren deren Einhaltung. 18
- 11. Der Kodex ist verbindlich und transparent. 19



Aus Gründen der Lesbarkeit wurde im Text die männliche Form gewählt, nichtsdestotrotz beziehen sich die Angaben auf Angehörige aller Geschlechter.

Einleitung

Über das Unternehmen



Chubb ist einer der größten börsennotierten Industrieversicherer der Welt und verfügt über eine erstklassige Finanzstärke sowie eine breite Palette an Versicherungsprodukten für Privatpersonen und Unternehmen.

Chubb versichert nicht nur traditionelle Risiken, sondern entwickelt gemeinsam mit Kunden und Maklern individuelle Lösungen und Leistungspakete. Ziel ist es durch fundierte Underwritingexpertise Kundenrisiken zu verstehen und adäquat zu bewerten. Chubb bietet Maklern und Unternehmen mit ihrer Risikophilosophie und den Risk Management Services eine besondere Dienstleistung zur Sicherung der Unternehmensexistenz.

Die Schadenbearbeitung erfolgt durch die eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bzw. langjährige Kooperationspartner. Die Servicestandards im Schadenbereich sind im eigenen Netzwerk einheitlich - weltweit. Multinationale Schäden werden lokal reguliert. Bei in Deutschland gezeichneten Programmen erfolgt die Steuerung zentral durch eigene Schadenexpertinnen und -experten, die über lokale Kompetenzen verfügen.

Mit 43.000 Mitarbeitenden, eigenen Niederlassungen in 54 Ländern sowie langjährigen Kooperationspartnern bietet Chubb weltweiten Service und Expertise.

Die Muttergesellschaft von Chubb ist an der New York Stock Exchange notiert (NYSE: CB) und Bestandteil des Aktienindex S&P 500.

Highlights Finanzwerte 2024

Bruttoprämien	62,0 Mrd. USD
Nettoprämien	51,5 Mrd. USD
Betriebsgewinn	9,3 Mrd. USD
Netto-Anlageertrag	9,2 Mrd. USD
Kombinierte Schaden-Kostenquote	86,6 %

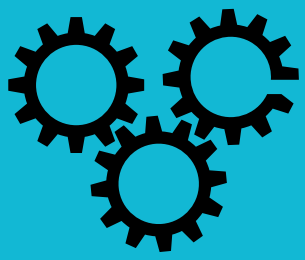
Aktuelle Ratings

Ratingagentur	Financial Strength	Outlook
S&P	AA	Stable
A.M. Best	A++	Stable
Fitch	AA	Stable
Moody‘s	Aa2	Stable

Versicherungslösungen

Wir versichern nicht nur traditionelle und neue Risiken, sondern entwickeln gemeinsam mit Kunden und Vermittlern individuelle Lösungen und Leistungspakete.

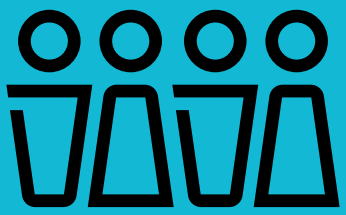
Qualifizierte Mitarbeiter mit umfangreichen Markt- und Branchenkenntnissen betreuen und unterstützen dabei professionell Vermittler und deren Kunden – im Industrieversicherungsgeschäft genauso wie bei Personenversicherungen.



Industrieversicherungen

Unser Leistungsprogramm in Deutschland umfasst Sach-, Haftpflicht-, Transport-, Kredit-, Kautions-, Cyber-, Umwelt-, Technische Versicherungen, Lösungen für Terrorismus und politische Gewalt, Kunst und Wertsachen, Financial Institutions, Life Science, Technology und Real Estate sowie Personen-, Spezial- und Unfallversicherungen. Außerdem bieten wir Vermittlerinnen und Vermittlern sowie Unternehmen mit unserer Risikophilosphie und den Risk Engineering Services auf lokaler und internationaler Ebene eine besondere Dienstleistung zur Sicherung der Unternehmensexistenz.

- Sachversicherungen
- Haftpflichtversicherungen
- Transportversicherungen
- Kreditversicherungen
- Kautionsversicherungen
- Cyberversicherungen
- Umweltversicherungen
- Technische Versicherungen
- Terrorismus und politische Gewalt
- Kunst und Wertsachen
- Financial Institutions
- Life Science
- Technology
- Real Estate
- Personenversicherungen
- Spezial- und Unfallversicherungen



Personenversicherungen

Wir bieten Unternehmen ein umfangreiches Portfolio an flexiblen Personenversicherungen, schwerpunktmäßig in den Bereichen Unfall- und Reiseversicherungen und in diversen Krankennebensparten. Zusammen mit Maklern und Kunden entwickeln wir individuelle Leistungspakete, die umfassende Sicherheit garantieren – beruflich und privat:

- Business Class Dienstreiseversicherung
- Auslandsabsicherung – Mobiles Arbeiten
- Gruppen-Unfallversicherung
- Multinationales Unfallversicherungsprogramm
- Unfallversicherung als Selbstzahlerprogramm für Arbeitnehmer/Mitglieder
- Dread Disease Versicherung
- Crisis Protect



Weitere Produkte

Abgestimmt auf die individuelle Anfordernisse und Bedürfnisse von Unternehmen und deren Vermittlern umfasst unser Leistungsspektrum neben multinationalen Versicherungsprogrammen ebenfalls Kredit- sowie Spezialversicherungen:

- Ratenschutz, Zahlungsausfall, Schulgeldversicherung
- Käuferschutz
- Unfallversicherung (z.B. für Fahrer, Fahrzeug-Insassen, Sportler)
- Reiseversicherung mit Fokus auf digitale Vertriebsmodelle
- Komplikationskostenversicherung bei kosmetischen Operationen
- Cyberschutz für Privatpersonen
- Handy-Gadget-Versicherung
- Brillen- und Hörgeräteversicherung
- Luxury Goods

Kultur und Ziele

Statement der Unternehmensführung

Chubb zeichnet sich durch überlegenes Underwriting, herausragenden Service und großartige Leistung aus - Eigenschaften, auf die wir stolz sind und die uns sehr wichtig sind. Zusammengenommen demonstrieren diese Eigenschaften eine überragende Wertarbeit. Sie sind der Grundstein unserer Kultur.

Als Mitarbeiter von Chubb sind wir verpflichtet, unser Handwerk mit Integrität zu praktizieren und den Ruf des Unternehmens für ethisches Verhalten zu wahren. Letztlich werden wir über die Entscheidungen, die wir treffen, und über unser Handeln definiert, und unsere Kunden, Aktionäre, Geschäftspartner und Kollegen erwarten von uns jeden einzelnen Tag ehrliches und ethisches Verhalten.

Wir alle sind für unsere Taten verantwortlich und wir müssen hohen Standards genügen. Der Verhaltenskodex von Chubb bestätigt unsere gemeinsame Verpflichtung zu ethisch korrektem Verhalten innerhalb des gesamten Unternehmens. Er führt durch die alltäglichen Aufgaben als Mitarbeiter von Chubb, indem er klar definiert, welche Erwartungen die Organisation bezüglich ethisch korrekter Verhaltensweisen hat.

„Wir leben in einer komplexen Welt. Das Handeln in Übereinstimmung mit diesen Leitlinien wird unser Unternehmen stärken und sicherstellen, dass wir dem Namen Chubb gerecht werden."

Evan Greenberg - (Chairman & CEO) in der Einleitung zum Code of Conduct der Chubb



Die Unternehmenskultur von Chubb



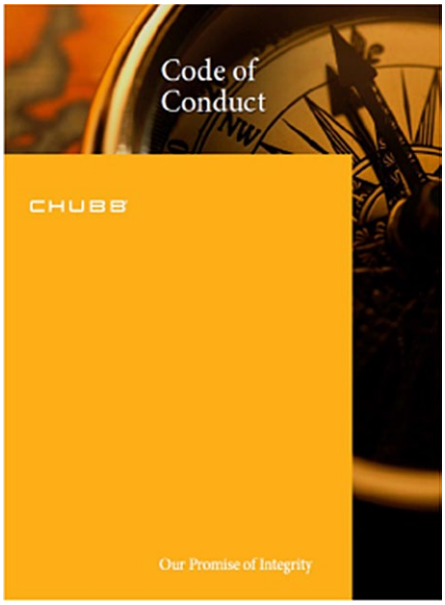
Unsere Kultur setzt sich aus formellen und informellen Verhaltens-regeln zusammen

Bei Chubb tragen alle Mitarbeiter gemeinsam die Verantwortung dafür, dass jeder seinen Teil dazu beiträgt, um bei Chubb eine Kultur zu schaffen und zu erhalten, die sich von anderen absetzt und das Selbstverständnis als Unternehmen bestimmt. Diese Kultur setzt sich aus den formellen und informellen Verhaltensregeln zusammen, die beschreiben, wie Arbeit erledigt wird, wie Entscheidungen zu treffen sind, und wie die Mitarbeiter zusammenarbeiten. Diese Kultur hilft den Mitarbeitern zu definieren wer sie sind, welche Verhaltensweisen erwartet werden, und was wir anerkennen und honorieren.

Unsere Kultur erneuert sich ständig durch die Entscheidungen und Handlungen, die jeder einzelne von uns täglich trifft und umsetzt. Als zusätzliche Hilfestellung, damit wir die besten Entscheidungen treffen können, die unsere Werte widerspiegeln, haben wir unseren Verhaltenskodex („Chubb Code of Conduct“) erstellt. Zusammen mit unseren ausführlicheren Richtlinien soll dieser Kodex den Mitarbeitern angesichts von Fragen zu Ethik und Compliance die Richtung weisen.

Der Chubb Code of Conduct

Die Versicherungsbranche ist ein stark regulierter Sektor. Um unserem gesellschaftlichen Auftrag als Unternehmen gerecht zu werden, ist Chubb - durch alle Mitarbeiter - verpflichtet sicherzustellen, dass unsere Handlungen mit den Gesetzen im Einklang stehen, die überall dort gelten, wo wir Geschäfte tätigen. Wenn ein örtliches Gesetz oder interne Normen strengere Anforderungen stellen als der Chubb Code of Conduct, müssen wir dem Gesetz Folge leisten.



Compliance liegt in der Verantwortung aller Mitarbeiter

Hierzu werden den Mitarbeitern die jeweils gültigen Richtlinien und Prozesse in unterschiedlichen Formen vermittelt - über e-Learning, Blended Learning, klassische Präsenzveranstaltungen oder per E-Mail. Dabei sind die Inhalte - soweit möglich - zugeschnitten auf den Bedarf der jeweiligen Abteilung und Position. Zudem haben die Mitarbeiter jederzeit die Möglichkeit, die Compliance-Richtlinien und -Prozesse über das Intranet von Chubb abzurufen oder weitergehende Informationen einzusehen. Besonders wichtige Inhalte werden in regelmäßigen Abständen wiederholt übermittelt, wie zum Beispiel der Chubb-interne Code of Conduct, dessen Kenntnis alle Mitarbeiter jährlich bestätigen müssen.

Compliance Risiko Management

Struktur und Aufbau der Compliance-Abteilung

In Übereinstimmung mit den Vorgaben der Unternehmensleitung und den gesetzlichen Anforderungen hat Chubb – entsprechend der Unternehmensgröße und der Komplexität des Geschäfts – eine Compliance-Funktion eingerichtet, die unabhängig arbeitet und die folgenden Hauptverantwortlichkeiten hat:

1. Die Angemessenheit der internen Richtlinien, Verfahren und Leitlinien zu bewerten, für die Weiterverfolgung festgestellter Schwachstellen zu sorgen, gegebenenfalls Empfehlungen für Änderungen auszusprechen und die Durchführung von Abhilfemaßnahmen zu überwachen, um die festgestellten Schwachstellen zu beseitigen;
2. Beratung und Unterstützung des Managements und der Mitarbeiter bei Fragen zu regulierten Tätigkeiten, damit Chubb den Verpflichtungen gegenüber lokalen Gesetzen und Aufsichtsbehörden nachkommen kann.

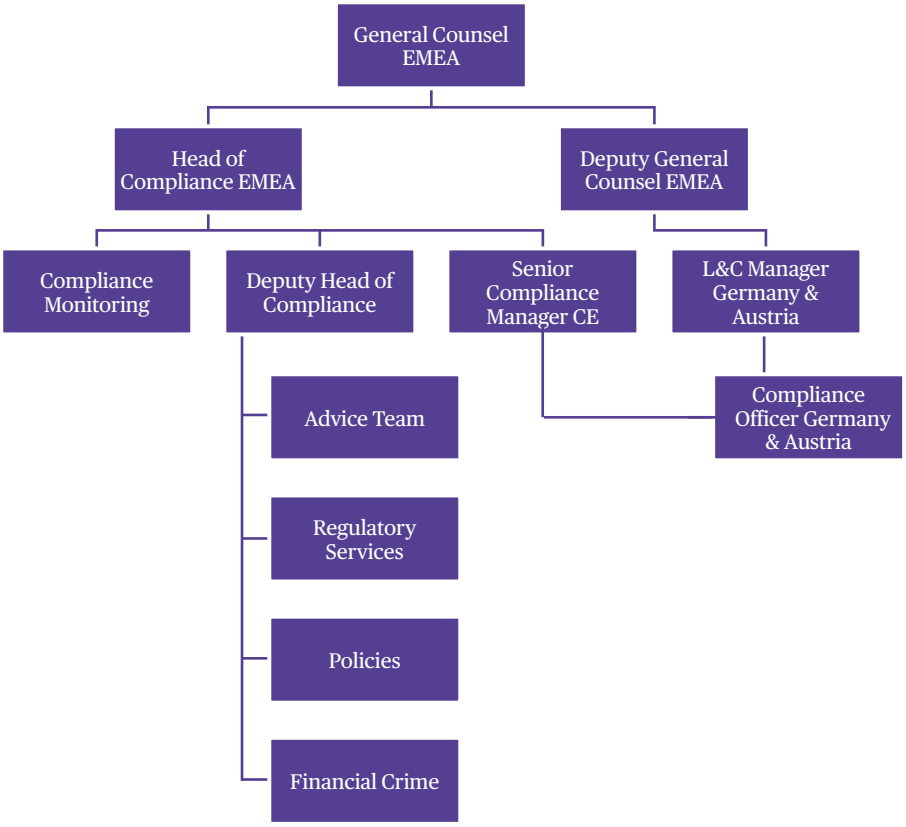
Aufbau der Compliance-Funktion

Compliance bildet dabei einen Teil des „Internal Control Frameworks“ (im folgenden Kontrollsystem) von Chubb. Drei Hauptziele liegen dem Kontrollsystem zugrunde:

1. Operationale Effektivität
2. Zuverlässige Finanzberichterstattung
3. Compliance mit geltenden Gesetzen und Vorgaben der Aufsichtsbehörden

Diese werden unterstützt durch fünf zentrale Kern-Komponenten:

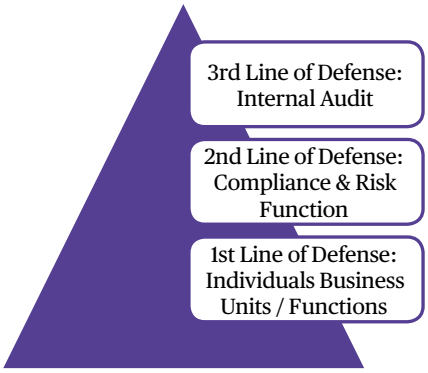
1. Kontrollumfeld – Festlegung von Rollen & Verantwortlichkeiten, qualifiziertes Personal, klare Ziele
2. Risikobewertung – Identifizierung & Analyse relevanter Risiken
3. Kontrollaktivitäten – Einführung von Grundsätzen und Maßnahmen zur Begrenzung der identifizierten Risiken
4. Information & Kommunikation – Information und Beratung der Mitarbeiter, Festlegung der Berichtswege für Compliance-Risiken
5. Monitoring – Überwachung der Qualität des Kontrollsystems, Berichterstattung über Schwächen





Die Einhaltung der Vorgaben des GDV-Verhaltenskodex zählt zu den Aufgaben des Compliance-Managements

Das Kontrollsystem von Chubb basiert auf den „drei Linien“ des Verteidigungsmodells, wie vereinfacht in der folgenden Grafik dargestellt:



Diese Rahmenstruktur bedarf der Beteiligung sämtlicher Mitarbeiter und Geschäftsbereiche. Alle zusammen sind verantwortlich für die Einrichtung und Aufrechterhaltung von Compliance und der internen Kontrollen.

Aufsichtsbehörden

Chubb European Group SE ist ein Unternehmen, das den aufsichtsrechtlichen Bestimmungen des französischen Versicherungsgesetzes unterliegt. Eingetragen unter der Registrierungsnummer 450 327 374 RCS Nanterre Eingetragener Sitz: La Tour Carpe Diem, 31 Place des Corolles, Esplanade Nord, 92400 Courbevoie, Frankreich. Die Chubb European Group SE hat ein voll eingezahltes Aktienkapital von € 896.176.662,-- und unterliegt der Zulassung und Aufsicht der „Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) 4“, Place de Budapest, CS 92459, 75436 PARIS CEDEX 09 sowie in Deutschland zusätzlich den Regularien der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zur Ausübung der Geschäftstätigkeit, welche sich von den französischen Regularien unterscheiden können.

Beitritt zum Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten des GDV (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft)

Die deutsche Niederlassung der Chubb European Group SE ist am 22.05.2017 dem Verhaltenskodex beigetreten. Somit zählt auch die Einhaltung der Vorgaben des GDV-Verhaltenskodex zu den Aufgaben des Compliance-Managements und erfordert die Zusammenfassung der wesentlichen Umsetzungsmaßnahmen in einem speziellen CMS, um die Risiken des Vertriebs und die Kontrollen transparent darzustellen.

Compliance Programm

Compliance-Programm zur Umsetzung der Leitlinien des GDV-Verhaltenskodex

Chubb arbeitet fast ausschließlich mit Maklern und Mehrfachvertretern zusammen.

Die Einarbeitung der nachfolgenden Leitsätze in die Geschäftsprozesse von Chubb erfolgt für das Privatkundensegment. Selbstverständlich gelten die hohen Ansprüche des Chubb Code of Conduct auch für das Firmengeschäft.

1. Die Bedürfnisse der Kunden stehen immer im Mittelpunkt

Kodex-Leitsatz 1

„Versicherungsschutz ist für Kunden eine Vertrauensangelegenheit. Um dieses Vertrauen zu schaffen und zu wahren, orientieren sich die Versicherungsunternehmen und der Versicherungsvertrieb an den Bedürfnissen der Kunden und stellen diese in den Mittelpunkt ihres Handelns. Die Beachtung der berechtigten Interessen und Wünsche der Kunden hat Vorrang vor dem Provisionsinteresse der Vertriebe.

Die Versicherungsunternehmen und der Versicherungsvertrieb handeln im bestmöglichen Interesse der Kunden. Die Versicherungsunternehmen achten darauf, dass ihre Vergütungssysteme keine Anreize bieten, die die ehrliche, redliche und professionelle Beratung der Kunden gefährden.

Die monetäre und nicht monetäre Unterstützung von Vertriebspartnern ist grundsätzlich darauf ausgerichtet, sie dauerhaft in die Lage zu versetzen, dem Anspruch an ehrliche Kundenorientierung, qualifizierte Beratung und professionellen Service bestmöglich gerecht zu werden.“

Ein zentraler Grundsatz bei Chubb ist das Bestreben, seine Kunden fair und respektvoll zu behandeln und die Interessen der Kunden in den Mittelpunkt zu stellen. Zu diesem Zweck hat Chubb einen Conduct Risk Framework aufgestellt. Chubb setzt sich damit nachdrücklich für die Förderung einer Unternehmenskultur ein, die den Interessen ihrer Kunden Rechnung trägt.

Chubb definiert dabei unter dem Begriff „Conduct Risk“ das Risiko des Eintretens von Kundennachteilen, die in direktem Zusammenhang stehen mit der aktuellen Geschäftstätigkeit von Chubb. Darunter können zum Beispiel Nachteile fallen, die verursacht werden durch unangemessene interne Systeme und Kontrollen als auch Defizite durch eine unangemessene Priorisierung von Gewinn über ethischem Handeln.

Im Rahmen des Conduct Risk Framework von Chubb hat sich das Management verpflichtet, eine Unternehmenskultur aktiv zu fördern, die den Kundeninteressen Rechnung trägt und die für die Erreichung bester Kundenergebnisse steht. Zusätzlich ist es Aufgabe des Managements, die unterschiedlichen Arten von Conduct-Risiken bei der Festlegung der Geschäftsstrategie zu berücksichtigen und sicherzustellen, dass Risiken den Conduct Risk Appetite von Chubb nicht überschreiten.



Conduct Risiken entstehen sowohl aus internen als auch aus externen Gründen und können grob in drei Kategorien eingeteilt werden:

1. Kultur
2. Produktdesign
3. Vertrieb

Um sicherzustellen, dass das Conduct Risiko angemessen gehandhabt und minimiert wird, hat die Chubb ein Regelungswerk und eine Reihe von Standards eingeführt, an die sich alle Personen halten müssen, die für oder im Namen von Chubb arbeiten.

Chubb legt großen Wert auf ein Vergütungssystem ohne falsche Anreize. Aus diesem Grund hat Chubb in einer separaten Richtlinie („Chubb's Insurance Intermediary Remuneration Policy") festgelegt, welchen Vorgaben die Strukturen und Bedingungen von Vergütungsvereinbarungen folgen müssen:

- Vergütungen dürfen nicht zu Interessenkonflikten führen.
- Vergütungen dürfen in keiner Weise einer Bestechung dienen oder den Anschein einer solchen hervorrufen.
- Kundeninteressen dürfen nicht nachteilig beeinflusst werden.
- Vergütungsvereinbarungen bedürfen in speziellen Fällen (Gewinnbeteiligung, Staffelvergütung) einer Genehmigung.
- Die Einhaltung dieser Vorgaben ist zu dokumentieren.
- Jeder Geschäftsbereich hat vordefinierte Standardprovisionssätze mit einer Obergrenze. Abweichungen davon bedürfen in allen Fällen einer Genehmigung.
- Regelmäßige Audits und Berichtspflichten sichern die Einhaltung der Richtlinie.
- Compliance berichtet hierzu fortlaufend über die Einhaltung der entsprechenden Prozesse an die relevanten Managementgremien.

Mitarbeiter werden in regelmäßigen Abständen zum Thema Conduct trainiert und haben jederzeit die Möglichkeit, eventuelle Missstände oder Verbesserungsmöglichkeiten einzubringen. Zusätzlich haben relevante Mitarbeiter Zielvorgaben zum Thema Conduct.

2. Wer Versicherungen vermittelt, erklärt den Kunden seinen Status

Kodex-Leitsatz 2

„Kunden haben die Wahl, von wem und wie sie sich beraten lassen. Sie sollen sich im Klaren über die Interessenslage ihres Gegenübers sein und sich darauf einstellen können. Vermittler legen den Kunden beim ersten Geschäftskontakt ihren Status unaufgefordert klar und eindeutig offen und informieren über die Art und Quelle ihrer Vergütung. Insbesondere ist verständlich zu erklären, ob die Vergütung für die Beratung direkt vom Kunden zu zahlen oder in der Versicherungsprämie enthalten ist. Versicherungsvertreter benennen, in wessen Auftrag sie tätig sind.

Die Verpflichtung, sich eindeutig zu legitimieren, gilt für alle Vermittler. Unabhängig davon, ob der Kontakt persönlich oder digital stattfindet."

Im Rahmen der Zusammenarbeit von Chubb mit Maklern und Vertretern wird darauf geachtet, dass die gesetzlichen Vorgaben zum Status seitens der Versicherungsvermittler eingehalten werden.

Besonders bei Beginn einer Kooperation werden die Vertrags- und Vertriebsdokumente von mehreren Fachabteilungen geprüft; darunter sind zwingend die Rechtsabteilung, Compliance sowie je nach Bedarf die Funktionen Outsourcing & Conduct.

Sollten später hierzu Beschwerden auftreten, werden diese von einem unabhängigen Beschwerdeteam bearbeitet und die identifizierten Handlungspunkte werden an die jeweiligen Geschäftsbereiche weitergegeben zwecks Abhilfe.

3. Jede Empfehlung berücksichtigt Ziele, Wünsche und Bedürfnisse der Kunden

Kodex-Leitsatz 3

„Wer Versicherungen vertreibt, muss die Ziele, Wünsche und Bedürfnisse der Kunden zum Versicherungsschutz dem Anlass entsprechend ermitteln, analysieren und bewerten. Auf dieser Basis werden dem Kunden die wichtigsten Merkmale des Versicherungsproduktes - einschließlich der Ausschlüsse vom Versicherungsschutz - für ihn verständlich aufgezeigt.

Jegliche Beratung (persönlich oder digital) fußt auf diesen Zielen, Wünschen und Bedürfnissen. Dabei beachten die Versicherungsunternehmen, dass der Kunde entscheidet, ob und wie er beraten werden möchte. Die Versicherungsunternehmen unterstützen die Beratung bestmöglich, indem sie die dafür erforderlichen, sachgerechten Informationen zur Verfügung stellen.

Diese werden so aufbereitet, dass sie dem Kunden eine individuelle Entscheidung ermöglichen. Insbesondere Angaben über mögliche künftige Leistungen im Bereich langlaufender Altersvorsorgeprodukte werden transparent, nachvollziehbar und objektiv auf standardisierten, vergleichbaren, branchenweit akzeptierten Verfahren dargestellt."

Wie unter Leitlinie 1 erwähnt, hat Chubb einen Conduct Risk Framework aufgestellt und damit das Kundeninteresse in den Mittelpunkt gestellt. Ein Teilbereich dieses Regelwerks ist der Bereich „Sales & Distribution" - hier sind wichtige Standards definiert, die im Hinblick auf den Versicherungsvertrieb einzuhalten sind.

Dazu zählen vor allem:

- Vertriebskanäle sind auf die Bedürfnisse der Kunden abgestimmt.
- Vertriebswege und Produkte sind auf den vorab definierten Zielmarkt ausgelegt.
- Kunden werden rechtzeitig ausreichende Informationen über das Produkt zur Verfügung gestellt, um eine fundierte Kaufentscheidung zu treffen.
- Die Kunden erhalten geeignete Informationen über den Vermittler und den/die Versicherer.
- Die Vergütung der Vermittler und der im Vertrieb tätigen Mitarbeiter ist darauf ausgerichtet, Interessenkonflikte zu vermeiden und auch darüberhinausgehend jedes Verhalten zu vermeiden, das sich nachteilig auf unsere Kunden auswirken könnte.

Weiterbildung ist bei Chubb ein weiterer wichtiger Baustein, um sicherzustellen, dass Kundenbedürfnisse im Mittelpunkt stehen. Alle vertrieblich tätigen Mitarbeiter von Chubb haben ein Bildungskonto bei der Initiative „gut beraten" und erfüllen regelmäßig ihre gesetzlich vorgeschriebene Weiterbildungsverpflichtung.

Akkreditierungsnummer: GB-BDL-20141229-30345

Produktinformationen und Verbraucherinformationen unterliegen einem strengen Prüfprozess. Dieser beinhaltet immer zwingend die Freigabe durch die Rechtsabteilung und Compliance, um dadurch Verständlichkeit und Transparenz für den Kunden zu gewährleisten. Das gleiche intensive Verfahren gilt für die Vertriebsprozesse, wenn Produkte an Verbraucher vertrieben werden. Dadurch werden falsche, intransparente oder unvollständige Informationen, die zu einer Fehlinformation führen können, vermieden.

Ein besonderes Augenmerk liegt auch auf der Vergütung der kooperierenden Vermittler. Die Vergütungsvereinbarung bedarf in speziellen Fällen (Gewinnbeteiligung, Staffelvergütung) einer Genehmigung durch Legal, Compliance und der entsprechenden Vorgesetzten.

Zusätzlich zu diesen präventiven Maßnahmen legt Chubb großen Wert auf die Auswertung von Beschwerden. Mit einem unabhängigen Beschwerdeteam ist sichergestellt, dass Rückmeldungen von Kunden aufgegriffen und an die Fachabteilungen zwecks Verbesserung weitergegeben werden.

Ebenso werden Makler und Vertreter, die mit Chubb zusammenarbeiten, darüber informiert, dass Chubb dem GDV-Vertriebskodex beigetreten ist. Dies stellt klar, welchen Standards sich Chubb - vor allem bei der Beratung der Kunden - verpflichtet sieht.

Ebenso akzeptiert Chubb im Gegenzug Kodizes von Vermittlerverbänden, wenn diese den Standards des GDV-Vertriebskodex entsprechen.



4. Jede Empfehlung zu einem Vertragsabschluss wird nachvollziehbar begründet und dokumentiert

Kodex-Leitsatz 4

„Jede Empfehlung zu einem Vertragsabschluss wird nachvollziehbar begründet und dokumentiert.

Die Dokumentation der Beratung ist von besonderer Bedeutung. Sie macht sowohl die Empfehlung als auch die Entscheidung für die Kunden nachvollziehbar und muss deshalb mit besonderer Sorgfalt erfolgen.

Chubb arbeitet fast ausschließlich mit Maklern oder Mehrfachvertretern zusammen. Die Verantwortung für die Beratung liegt bei den Vermittlern.

In allen anderen Fällen werden die Beratungsprozesse und Dokumente durch die Rechtsabteilung und Compliance geprüft, bevor sie verwendet werden dürfen. Auch hier ist für Chubb die Auswertung von Beschwerden von großer Wichtigkeit. Durch das unabhängige Beschwerdeteam ist sichergestellt, dass zu verbessernde Beratungs-/Dokumentationsprozesse aufgegriffen und an die Fachabteilungen zwecks Verbesserung weitergegeben werden. Chubb legt ebenfalls großen Wert auf diese fortlaufenden Abstimmungsprozesse, die Beanstandungen von Kunden aufgreifen und durch Analyse dazu beitragen, die Prozesse innerhalb der Chubb kontinuierlich zu verbessern. Damit entspricht Chubb den Anforderungen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) sowie den Vorgaben der EIOPA (European Insurance and Occupational Pensions Authority).

5. Versicherungsprodukte werden bedarfsgerecht entwickelt und vertrieben

Kodex-Leitsatz 5

Die Entwicklung von Versicherungsprodukten wird am Bedarf der Kunden ausgerichtet. Schon bei der Konzeption neuer Produkte achten die Versicherungsunternehmen darauf, bedarfsgerechten Versicherungsschutz zu entwickeln. Das spiegelt sich auch in der Festlegung des Zielmarktes von Versicherungsprodukten wider. Die Versicherungsunternehmen prüfen regelmäßig, ob ihre Produkte im ermittelten Zielmarkt vertrieben werden und dem Bedarf der Kunden, für die sie konzipiert wurden, entsprechen.

Bedarfsgerechte Produkte werden den Lebensumständen und Präferenzen der Kunden gerecht. Nicht bedarfsgerecht sind Produkte, die erkennbar nicht zu den Lebensumständen der Kunden passen.

Einfache und verständliche Produktunterlagen sollen den Kunden die Sicherheit bieten, eine individuelle und bewusste Entscheidung treffen zu können.

Wie unter Leitsatz 1 erwähnt, hat Chubb einen Conduct Risk Framework aufgestellt und damit das Kundeninteresse in den Mittelpunkt gestellt. Ein Teilbereich dieses Regelwerks ist der Bereich „Product Development & Governance" – hier sind wichtige Standards definiert, die im Hinblick auf Versicherungsprodukte einzuhalten sind:

- Produkte werden im Hinblick auf die Interessen der Kunden entwickelt.
- Versicherungsbedingungen sind klar und verständlich formuliert.
- Neue Versicherungsprodukte werden vor Markteinführung getestet.
- Verantwortlichkeiten für die Produktherstellung und den Produktvertrieb sind klar definiert und vertraglich festgelegt.
- Vertriebspartner erhalten alle benötigten Informationen zu Produkt und Zielmarkt.
- Bestehende und fortlaufende Qualifikation der Beteiligten an der Produktentwicklung ist sichergestellt.

Chubb hat sich verpflichtet, nur solche Produkte zu entwickeln und auf den Markt bringen, die auf die Interessen, Ziele und Bedürfnisse des Zielmarkts und dessen Kunden abgestimmt sind. Kernaufgabe in diesem Prozess ist die sorgfältige Bestimmung des Zielmarktes, damit Chubb beurteilen kann, an welche Kundengruppen das Produkt verkauft werden kann.

Im Wesentlichen handelt es sich um einen mehrstufigen Prozess:

1. Identifizierung und Verständnis des Zielmarkts
2. Verständnis für Bedürfnisse und Erwartungen des Zielmarkts
3. Berücksichtigung unterschiedlicher Bildungsgrade im Zielmarkt
4. Verständnis der Risiken, denen der Zielmarkt ausgesetzt ist
5. Verständnis des vom Zielmarkt benötigten Versicherungsschutzes

Bei der Identifizierung des Zielmarktes werden folgende Punkte ebenfalls berücksichtigt:

- Versicherungssteuerrechtliche Implikationen
- Leistungen und Ausschlüsse des Produkts
- Demographische Faktoren
- Kenntnisstand und Verständnis der Komplexität des Produkts
- Finanzkraft der Kunden im Zielmarkt

Beaufsichtigt und angeleitet wird der Prozess durch das „Product Oversight Committee".

Ziel des Komitees ist:

- Überwachung der Einhaltung des Conduct Risk Framework
- Förderung einer Unternehmenskultur, die Kundenbedürfnisse



vollumfänglich berücksichtigt
- Sicherstellung der Durchführung der vorgeschrieben Produkt Risk Assessments
- Fortlaufendes Monitoring der Produkt-Performance und der Kundenzufriedenheit
- Regelmäßige Überprüfung der Wirksamkeit des Conduct Risk Framework

Das Komitee prüft dabei auch besonders folgende Aspekte:

- Priorisierung von Gewinn über Ethik
- Falsche Priorisierung von kommerziellen Interessen gegenüber Kundeninteressen
- Unzureichende Systeme und Kontrollen

Im Rahmen der Komitee-Arbeit werden auch fachliche Experten zwingend hinzugezogen. Dazu gehören Vertrieb, Marketing & Kommunikation, die Rechtsabteilung, Compliance, Schaden, die Beschwerdeabteilung und Steuerexperten. Durch dieses Zusammenspiel erreicht Chubb, dass die Interessen der Kunden angemessen gewahrt werden.

Die praktische Umsetzung in den jeweiligen europäischen Niederlassungen von Chubb erfolgt durch die Outsourcing & Conduct Manager. Diese Funktion wurde speziell dafür eingerichtet, um die Geschäftsbereiche im Themenbereich Conduct durch Spezialisten zu unterstützen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass durch den von Chubb eingerichteten Conduct Risk Framework mit all seinen Teilbereichen sichergestellt ist, dass Produkte und die jeweiligen Unterlagen sowohl klar und transparent für Kunden dargestellt sind als auch deren Bedürfnissen entsprechen.

6. Kunden werden nachhaltig betreut und bei gegebenem Anlass beraten

Kodex-Leitsatz 6

Grundlage für eine nachhaltige Kundenbeziehung - und damit wichtig für Versicherungsunternehmen sowie Vermittler - sind Beratung und Betreuung der Kunden auch nach Vertragsabschluss. Deshalb erfolgt, sofern ein Anlass erkennbar ist, die Beratung und Betreuung während der gesamten Dauer des Versicherungsverhältnisses, insbesondere im Schaden- und Leistungsfall.

Die Abwerbung von Versicherungsverträgen ist insbesondere im Bereich der Lebens- und Krankenversicherung oft mit erheblichen Nachteilen für den Kunden verbunden. Kunden sind in jedem Fall über eventuelle Nachteile konkret aufzuklären. Dies ist Bestandteil der Beratungsdokumentation.

Die Betreuung der Kunden nach Vertragsabschluss liegt entweder beim Makler als Sachwalter des Kunden im Rahmen des Maklervertrags oder beim selbständigen Versicherungsvertreter im Rahmen der zwischen ihm und Chubb geschlossenen Vertriebsvereinbarung.

Im Interesse an einer nachhaltigen Vertragsbeziehung sieht sich Chubb verpflichtet, auch nachvertragliche Kundenwünsche aufzugreifen und, sofern umsetzbar, diesen auch nachzukommen.



7. Qualifikation ist die Basis von ehrlichem, redlichem und professionellem Vertrieb

Kodex-Leitsatz 7

Den Versicherungsunternehmen ist bewusst, dass sie nur dann Vertrauen in Anspruch nehmen können, wenn sie auch vertrauenswürdig handeln. Sie legen Wert darauf, dass die Personen, mit denen sie kooperieren, vertrauenswürdig sind. Die Integrität und die Bindung an die Grundsätze eines ehrbaren Kaufmanns sind neben einer guten Qualifikation die Basis jeder Geschäftsbeziehung. Dieser Maxime folgt die Auswahl von Mitarbeitern und Vertriebspartnern. Die Versicherungsunternehmen achten bei einer Zusammenarbeit darauf, dass die Ausrichtung auf eine langfristige Kundenbeziehung ein gemeinsamer Wert und zentraler Maßstab ist.

Die kontinuierliche Stärkung der Beratungsqualität ist ein Kernanliegen der Versicherungsunternehmen. Um eine hohe Beratungsqualität zu garantieren, arbeiten die Versicherungsunternehmen nur mit gut beleumundeten und qualifizierten Vermittlern zusammen. Das bedeutet, dass sie nur mit den Versicherungsvermittlern kooperieren, die sich mindestens nach den gesetzlichen Vorgaben weiterbilden und dies auch nachweisen können.

Versicherungsunternehmen sorgen dafür, dass alle unmittelbar oder maßgeblich am Vertrieb beteiligten Personen für ihre Tätigkeit angemessen qualifiziert sind und sich weiterbilden. Darüber hinaus verpflichten sich die Versicherungsunternehmen, auch den angestellten Werbeaußendienst zu Beginn ihrer Tätigkeit eine IHK-Prüfung ablegen zu lassen.

Bei der Zusammenarbeit mit registrierten Vermittlern verstehen die Versicherungsunternehmen die

Einholung einer Auskunft bei der Auskunftsstelle über Versicherungs-/Bausparkassenaußendienst und Versicherungsmakler in Deutschland e. V. (AVAD) als Pflicht.

Die Zusammenarbeit mit zuverlässigen und qualifizierten Vermittlern ist für Chubb eine wesentliche Grundvoraussetzung. Zu diesem Zweck wurde bereits vor längerem ein sogenanntes „Broker Review Committee“ eingerichtet.

Der Zweck des Komitees ist es, die Aufsicht und Überwachung von Maklern und anderen Versicherungsvermittlern zu gewährleisten. Zu den Aufgaben des Komitees gehören unter anderem:

Überprüfung und Genehmigung im Falle einer neuen Zusammenarbeit mit Vermittlern sowie die laufende Überwachung der Vermittler, mit denen Chubb bereits kooperiert.

Dabei werden besonders folgende Punkte berücksichtigt:

1. Wirtschaftliche Rechtfertigung für die geplante vertragliche Beziehung
2. Prüfung der geplanten finanziellen Vergütungsvereinbarungen inklusive des Kreditrisikos, der Gewerbeerlaubnis, der Registrierung und der Zuverlässigkeit des Vermittlers
3. Einhaltung der Vorgaben der Aufsichtsbehörden zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern
4. Einhaltung der von Chubb definierten Richtlinien und Prozesse bzgl. Outsourcing und vorvertraglicher Due Diligence
5. Überprüfung vorhandener Performance Reports
6. Probleme oder Rückstände bei den Provisionsabrechnungen

Diese Komitees gibt es jeweils in den Ländern, in denen Chubb eine Niederlassung hat bzw. auf regionaler Ebene als Kontrollfunktion.

Wie bereits unter Leitsatz 3 ausgeführt, ist Chubb seit längerem als Bildungsdienstleister im Rahmen der Initiative „gut beraten“ akkreditiert. Damit stellt Chubb sicher, dass eine regelmäßige Weiterbildung im Sinne des GDV-Verhaltenskodex und der neuen gesetzlichen Vorschriften im Rahmen der IDD-Umsetzung für alle Mitarbeiter, die Kunden beraten und Versicherungsschutz vermitteln, sichergestellt ist.

Im Rahmen dieser Initiative besteht auch für die Vertriebspartner von Chubb die Möglichkeit, sich durch den Besuch von Veranstaltungen der Chubb weiterzubilden. Chubb bietet im Laufe eines Jahres diverse solcher Veranstaltungen an und kommuniziert dazu mit den angeschlossenen Maklerhäusern und Vertretern regelmäßig.

Das Risiko mangelnden Wissens bzw. einer unzureichenden Zuverlässigkeit ist durch diese geschilderten Maßnahmen maximal reduziert bzw. liegt in der Eigenverantwortung der Makler und eigenständigen Vertreter.

8. Die Unabhängigkeit von Versicherungsmaklern wird gewahrt

Kodex-Leitsatz 8

Makler sind Auftragnehmer des Kunden und handeln als dessen „Sachwalter“. Deshalb achten die Versicherungsunternehmen darauf, dass die Unabhängigkeit eines Maklers nicht beeinträchtigt wird.

Auch die Beauftragung eines Maklers als Dienstleister eines Versicherungsunternehmens darf die Unabhängigkeit des Maklers nicht beeinträchtigen – daher müssen beide Seiten etwaige Interessenkonflikte sorgfältig prüfen und vermeiden.

Wie bereits im Leitsatz 1 dargelegt, legt Chubb großen Wert auf ein Vergütungssystem ohne falsche Anreize. Aus diesem Grund hat Chubb in einer separaten Richtlinie („Chubb’s Insurance Intermediary Remuneration Policy“) festgelegt, welchen Vorgaben die Strukturen und Bedingungen von Vergütungsvereinbarungen folgen müssen (siehe Leitsatz 1 für Details). Chubb hat ein eigenständiges Gremium, das vor Beginn der Kooperation mit einem Versicherungsvermittler eine sorgfältige Prüfung und Analyse des Vermittlers durchführt. Dabei wird besonders die wirtschaftliche, rechtliche, steuerliche und finanzielle Lage des Unternehmers geprüft. Teil dieser Prüfung sind auch eventuell vorliegende Interessenkonflikte.

Alle Mitarbeiter von Chubb, die Vergütungsvereinbarungen mit Maklern oder Vertreten verhandeln können, sind entsprechend geschult worden. Die Einhaltung der Vorgaben zur Vergütung wird regelmäßig durch Compliance bzw. Internal Audit geprüft.

9. Versicherungsunternehmen bieten Kunden ein systematisches Beschwerdemanagement und ein Ombudsmannsystem

Kodex-Leitsatz 9

Kunden-Feedback, insbesondere in Form von Beschwerden, ist eine hilfreiche Quelle für Verbesserungen. Die Versicherungsunternehmen verfügen über ein systematisches Beschwerdemanagement. Darüber hinaus besteht in der Versicherungswirtschaft ein Ombudsmannsystem. Die Branche bietet ihren Kunden damit ein unabhängiges sowie unbürokratisches System zur Beilegung von Meinungsverschiedenheiten mit Versicherungsunternehmen und -vermittlern.

Kunden werden explizit auf das Ombudsmannsystem hingewiesen.

Chubb ist langjähriges Mitglied im Versicherungsombudsmann e.V. und unterstützt die Arbeit der Schlichtungsstelle. Den Hinweis auf den Versicherungsombudsmann mit den verschiedenen Kontaktmöglichkeiten hat die Chubb in ihre Versicherungsunterlagen bzw. Webseiten integriert.

10. Die Versicherungsunternehmen geben sich Compliance-Vorschriften und kontrollieren deren Einhaltung

Kodex-Leitsatz 10

Die Versicherungsunternehmen geben ihren Mitarbeitern im Vertrieb und ihren Versicherungsvertretern Compliance-Vorschriften und implementieren ein Kontrollsystem. Damit wollen sie Missstände im Vertrieb erkennen, um darauf reagieren zu können.

Inhalt der Compliance-Vorschriften sind insbesondere auch die Beachtung der wettbewerbsrechtlichen Vorschriften, die Ächtung von Korruption, Bestechung und Bestechlichkeit. Ebenfalls beinhalten diese klare Regeln für den Umgang mit Geschenken, Einladungen und sonstige Zuwendungen sowie in Bezug auf Werbemaßnahmen und Unternehmensveranstaltungen, des Weiteren Vorschriften zur Vermeidung von Kollisionen privater und geschäftlicher Interessen.

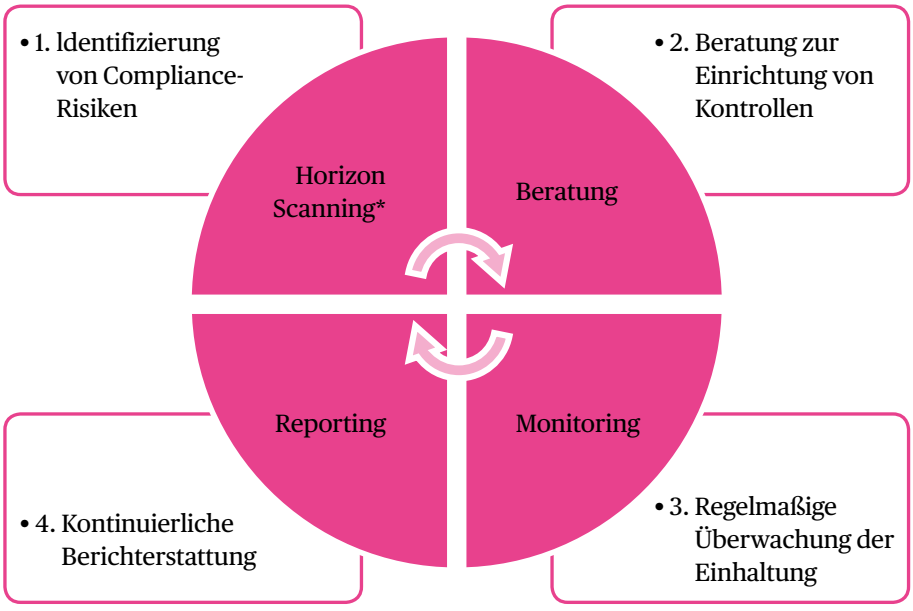
Versicherungsunternehmen sind auf eine Vielzahl von Informationen angewiesen, die einen wesentlichen Bestandteil des Versicherungsgeschäfts darstellen. Der Schutz dieser Informationen vor möglichem Missbrauch ist essenziell. Kunden vertrauen darauf, dass ihre Daten bei den Versicherungsunternehmen in guten Händen sind. Der verantwortungsvolle Umgang mit personenbezogenen Daten hat deshalb hohe Priorität. Die Versicherungswirtschaft hat in ihren Verhaltensregeln zum Datenschutz (Code of Conduct) klare Regeln zum Umgang mit persönlichen und vertraulichen Daten und zur Einhaltung der datenschutzrechtlichen Vorschriften getroffen. Die Versicherungsunternehmen erwarten von ihren Vermittlern, dass auch sie dem Schutz der personenbezogenen Daten der Kunden höchste Aufmerksamkeit widmen und allen Anforderungen an Datenschutz und Datensicherheit gerecht werden.

Chubb legt seit jeher viel Wert drauf, die geltenden rechtlichen Vorgaben sowie interne Regelungen einzuhalten. Zu diesem Zweck hat Chubb sich durch den internen Code of Conduct sowie die Einrichtung einer unabhängigen Compliance-Funktion selbst hohe Anforderungen in Bezug auf Ethik und Geschäftsgebaren auferlegt.

Jede Niederlassung von Chubb in Europa wird durch einen Compliance Officer betreut. Die Grundprinzipien der Compliance-Abteilung sind für Chubb weltweit einheitlich festgelegt im sogenannten „Compliance Charter“:

- **Unabhängigkeit:** Compliance muss von allen kaufmännischen, administrativen oder anderen Funktionen innerhalb des Unternehmens ausreichend unabhängig sein, damit sie ihre Arbeit frei und objektiv ausführen kann. Compliance ist es nicht gestattet, kommerzielle oder operative Verantwortlichkeiten zu übernehmen.
- **Reporting:** Compliance ist jederzeit berechtigt, wichtige Themen direkt an das Board oder an die Board Committees zu eskalieren.
- **Zugang zu Informationen:** Vorbehaltlich der geltenden Gesetze muss Compliance jederzeit uneingeschränkten Zugang zu den Informationen haben, die für die effektive Ausübung ihrer Aufgaben und Verantwortlichkeiten erforderlich sind.

Compliance kommt ihrer Aufgabe im Wesentlichen durch folgende Tätigkeiten nach:



* Horizon Scanning ist ein Instrument zur strategischen und rechtzeitigen Erkennung rechtlicher, politischer und ökonomischer Veränderungen

Auf operativer Ebene liegt die Verantwortung für die Einhaltung der Compliance-Regeln und -Maßnahmen beim Management, den Mitarbeitern und – sofern erforderlich – bei externen Dienstleistern. Durch regelmäßige Schulungen wird vermittelt, dass jeder für Compliance zuständig ist und nur so die Einhaltung der geltenden Gesetze und der internen Vorschriften des Unternehmens sichergestellt werden kann.

Vorgesetzte, Mitarbeiter und bei Bedarf externe Dienstleister bleiben daher persönlich verantwortlich für

- Organisation und Management ihrer Geschäftsbereiche im Einklang mit den geltenden Vorschriften
- Umsetzung von Compliance-Richtlinien in ihren jeweiligen Geschäftsbereichen
- Unverzügliche Meldung aller Verstöße an den zuständigen Compliance Officer

Die vom GDV-Vertriebskodex geforderten Regelungen zu den Themen Korruption, Bestechung, Umgang mit Geschenken und Interessenkonflikten sind seit jeher im Chubb Code of Conduct enthalten und werden neuen Mitarbeitern direkt mit dem Beginn ihrer Tätigkeit im Unternehmen vermittelt und danach jährlich von allen Mitarbeitern erneut mit Nachweis bestätigt.

Mitarbeiter auf allen Hierarchieebenen sind aufgefordert, Verstöße gegen diese Regelungen zu melden – entweder an ihren Vorgesetzten, an Human Ressources, Compliance, den Betriebsrat oder mittels Nutzung der anonymen Ethik-Hotline.

Durch die Umsetzung der Anforderungen der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) im Jahr 2018 hat Chubb alle erforderlichen Standards implementiert, um verfügbare Daten auf einem hohen Niveau zu schützen. Chubb in Deutschland verfügt bereits seit einigen Jahren über einen lokalen Ansprechpartner für Datenschutzfragen. Seit Umsetzung der DSGVO besteht nun zusätzlich noch ein Team von Datenschutzexperten, die die Niederlassungen von Chubb europaweit fachlich unterstützen.

Auch in der Zusammenarbeit mit Maklern und selbständigen Versicherungsvertretern ist dieses Niveau bereits marktüblich – sollte ein kooperierender Vermittler diese Regelungen nicht einhalten, wird Chubb unverzüglich angemessen reagieren.

11. Der Kodex ist verbindlich und transparent

Kodex-Leitsatz 11

Die Mitgliedsunternehmen des GDV machen mit ihrem Beitritt diesen Verhaltenskodex für sich verbindlich. Sie ergreifen die notwendigen Maßnahmen, um die Regeln dieses Kodex in den Grundsätzen des eigenen Unternehmens zu verankern und arbeiten nur mit Vertriebspartnern zusammen, die diese oder äquivalente Grundsätze als Mindeststandards anerkennen und praktizieren.

Die Mitgliedsunternehmen erklären ihren Beitritt zum Kodex gegenüber dem GDV, der auf seiner Website veröffentlicht, welche Versicherungsunternehmen diesen Kodex als für sich verbindlich anerkennen.

Die beigetretenen Versicherungsunternehmen lassen die Umsetzung der Regelungen des Kodex regelmäßig – mindestens alle drei Jahre – von unabhängigen Stellen prüfen. Die Beschreibung der Umsetzung und die Ergebnisse der Prüfung werden auf der Website des GDV e. V. veröffentlicht.

Die deutsche Niederlassung der Chubb European Group SE ist am 22.05.2017 dem Verhaltenskodex beigetreten. Der Zertifizierungsprozess wurde von Chubb erstmals im April 2019 abgeschlossen.

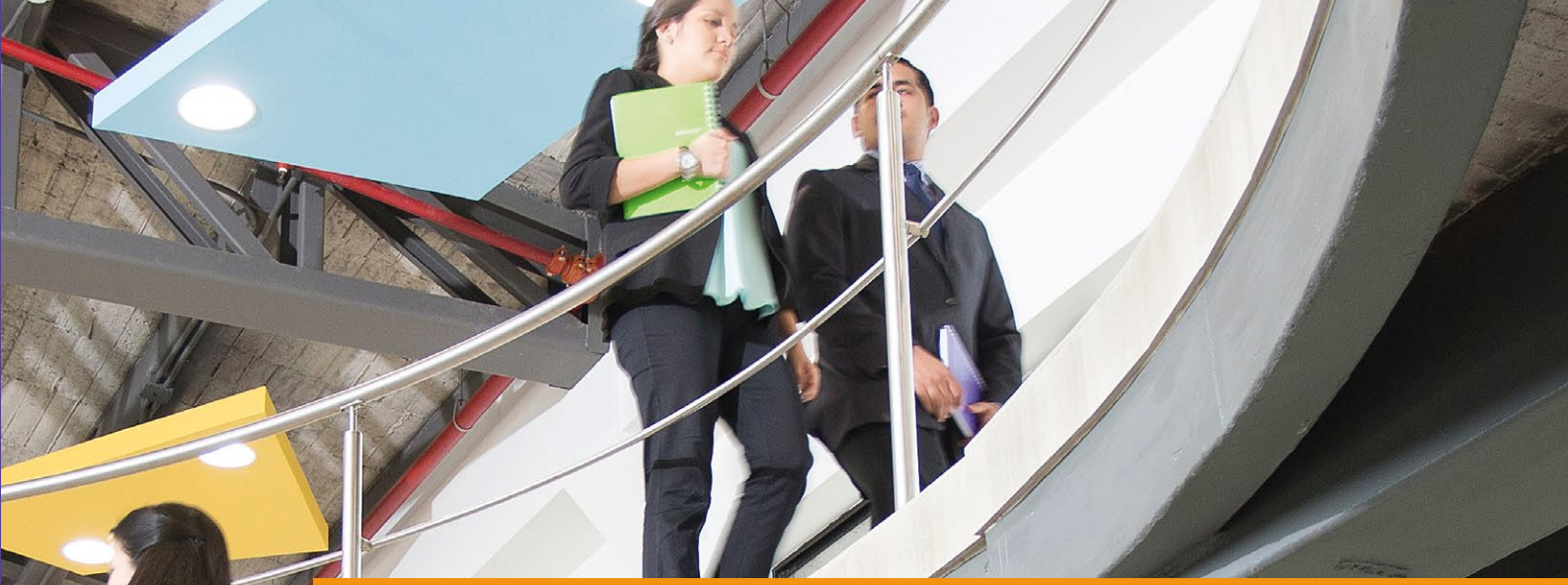
Die weiteren Prüfungen erfolgen danach alle drei Jahre.

Die Leitsätze des GDV-Verhaltenskodex sind in die Prozesse der Chubb in Deutschland integriert. Eine Zusammenarbeit mit Maklern und Versicherungsvertretern erfolgt auf Basis des Kodex. Selbstverständlich akzeptiert Chubb auch andere Kodizes, sofern diese dem GDV-Verhaltenskodex inhaltlich entsprechen.

Im Falle von Verstößen gegen die Regelungen des GDV-Verhaltenskodex wird Chubb unverzüglich angemessen reagieren. Sollte es im Einzelfall aufgrund der Schwere des Falles nötig sein, wird Chubb die Zusammenarbeit mit dem betreffenden Vermittler beenden.

Die CMS-Beschreibung zur Umsetzung des GDV-Verhaltenskodex ist allen relevanten Mitarbeitern bei Chubb in Deutschland bekannt, jederzeit im Firmenintranet verfügbar und wird neuen Mitarbeitern – wenn erforderlich – bei Beginn ihrer Tätigkeit im Unternehmen ausgehändigt.

Bei Fragen zum GDV-Verhaltenskodex können sich alle Mitarbeiter jederzeit an die Compliance-Abteilung wenden. Dadurch stellt Chubb sicher, dass der Verhaltenskodex des GDV im Unternehmen hinreichend bekannt ist und die Umsetzung für die Mitarbeiter transparent ist.





Kontakt

Chubb European Group SE
Direktion für Deutschland
Baseler Straße 10
60329 Frankfurt am Main

O +49 69 75613 0
F +49 69 746193
info.de@chubb.com
chubb.com/de

Nachdruck, auch auszugsweise, sowie Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Herausgebers. Länderspezifische Besonderheiten sind zu berücksichtigen. Chubb® und das Chubb Logo® sind Markenzeichen der Chubb Limited.

Copyright © 2025, Chubb. Alle Rechte vorbehalten.

Chubb European Group SE ist ein Unternehmen, das den aufsichtsrechtlichen Bestimmungen des französischen Versicherungsgesetzes unterliegt | eingetragen unter der Registrierungsnummer 450 327 374 RCS Nanterre | eingetragener Sitz: La Tour Carpe Diem, 31 Place des Corolles, Esplanade Nord, 92400 Courbevoie, Frankreich | Direktoren: David Furby, Kenneth Koreyva, Karen Briggs, Peter Kelaher, Benoit Chasseguet, Jonathan Adair Turner, Sian Katharine Richards, Miriam Connole, Mark Roberts, Hilda Toh | Die Chubb European Group SE hat ein voll eingezahltes Aktienkapital von €896.176.662,-- und unterliegt der Zulassung und Aufsicht der Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) 4, Place de Budapest, CS 92459, 75436 PARIS CEDEX 09 sowie in Deutschland zusätzlich den Regularien der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zur Ausübung der Geschäftstätigkeit, welche sich von den französischen Regularien unterscheiden können | Direktion für Deutschland | Baseler Straße 10, 60329 Frankfurt am Main | Amtsgericht Frankfurt HRB 58029 | Hauptbevollmächtigter Leander Metzger| USt-IdNr.: DE240196168 | VersStNr.: 807/V90807004025 | Citigroup Global Markets Deutschland | IBAN: DE47 5021 0900 0210 1170 24 | BIC: CITIDEFF

DE0008 04/25