

FREIWILLIGE SELBSTVERPFLICHTUNG

Wir, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Kompetenztteams der ÖKOWORLD AG, verpflichten uns uneingeschränkt dem nachfolgenden Verhaltenskodex.



Ethisch-ökologische Vermögensberatung

Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten

1. KLARE UND VERSTÄNDLICHE VERSICHERUNGSPRODUKTE

Die wichtigsten Merkmale des Versicherungsproduktes, inklusive der für den Kunden bedeutenden Ausschlüsse vom Versicherungsschutz, sind dem Kunden möglichst einfach und verständlich aufzuzeigen. Angaben über mögliche künftige Leistungen, insbesondere im Bereich langlaufender Altersvorsorgeprodukte, wie Annahmen zu der Entwicklung des Kapitalmarktes und zur Renditeentwicklung eines Produktes, sind transparent und nachvollziehbar darzustellen. Dem Kunden ist durch diese Information eine individuelle Entscheidung zu ermöglichen.

2. BEACHTUNG DES KUNDENINTERESSES BEI DER BERATUNG UND VERMITTLUNG

Versicherungsschutz ist für den Verbraucher eine Vertrauensangelegenheit. Um dieses Vertrauen zu wahren, orientieren wir uns an den Belangen des Kunden und stellen diese in den Mittelpunkt unseres Handelns. Die Vertriebssteuerung darf nicht der bedarfsgerechten Beratung widersprechen.

3. BEDARFSGERECHTE BERATUNG DES KUNDEN

Die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden zum Versicherungsschutz werden vor der Beratung analysiert und bewertet. Unsere Empfehlung erfolgt nach Erörterung der Auswertung mit dem Kunden in einer für diesen verständlichen Weise.

4. BERATUNGSDOKUMENTATION BEI ABSCHLUSS

Die ordnungsgemäße Dokumentation des Beratungsgesprächs ist von besonderer Bedeutung. Wir gehen hierbei mit besonderer Sorgfalt vor. Das Dokument ist dem Kunden im Falle des Abschlusses auszuhändigen.

5. BERATUNG DES KUNDEN AUCH NACH VERTRAGSABSCHLUSS

Die Beratung des Versicherungsnehmers nach Maßgabe seiner Wünsche und Bedürfnisse ist auch nach Vertragsabschluss die Grundlage für eine nachhaltige Kundenbeziehung. Aus diesem Grund erfolgt, soweit ein Anlass für die Beratung des Versicherungsnehmers erkennbar ist, eine solche auch nach Vertragsabschluss während der Dauer des Versicherungsverhältnisses.

6. BEI ABWERBUNGEN BZW. UMDECKUNGEN VON VERSICHERUNGSVERTRÄGEN IST DAS KUNDENINTERESSE ZU BEACHTEN

Die Abwerbung von Versicherungsverträgen ist nur mit wettbewerbskonformen Mitteln zulässig. Der Kunde ist zu bereits bestehenden Versicherungsverträgen zu befragen. Besonders im Bereich der Lebens- und Krankenversicherung kann eine Abwerbung von Versicherungsverträgen oft mit erheblichen Nachteilen für den Kunden verbunden sein. Der Kunde ist in jedem Fall über eventuelle Nachteile konkret aufzuklären.

7. EINDEUTIGE UND KLARE LEGITIMATION GEGENÜBER DEM KUNDEN

Alle unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben ihren Status gegenüber dem Kunden schon beim Erstkontakt unaufgefordert klar und eindeutig offenzulegen.

8. HOHER STELLENWERT DER VERMITTLERQUALIFIKATION

Wir stellen eine hochwertige Qualifikation der Vermittler sicher. Zur stetigen Weiterbildung von Vermittlern bieten wir hierzu umfangreiche interne und externe Weiterqualifikationsmaßnahmen an.

9. UNABHÄNGIGKEIT DES VERSICHERUNGSMAKLERS

Vereinbarungen zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungsmaklern dürfen nicht die Unabhängigkeit des Versicherungsmaklers tangieren.

10. HINWEIS AUF DAS BESTEHENDE OMBUDSMANNSYSTEM FÜR VERSICHERUNGEN

In der Versicherungswirtschaft besteht ein Ombudsmannsystem. Hiermit bietet die Branche ihren Kunden ein unabhängiges, unbürokratisches System zur Beilegung von Meinungsverschiedenheiten mit Versicherungsvermittlern. Der Kunde wird auf das bestehende Ombudsmannsystem bereits beim Erstkontakt hingewiesen.