

Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten

Die deutschen Versicherer wollen weiter das Vertrauen der Menschen in die Qualität der Versicherungsvermittlung stärken. Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) hat dazu einen Verhaltenskodex für den Vertrieb entwickelt.

Die deutschen Versicherer wollen weiter das Vertrauen der Menschen in die Qualität der Versicherungsvermittlung stärken. Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) hat dazu einen Verhaltenskodex für den Vertrieb entwickelt.

Insgesamt wurden 10 Leitlinien für die Zusammenarbeit der Versicherungsunternehmen mit den Versicherungsvermittlern erstellt. Der Verhaltenskodex soll dabei helfen, eine hohe Qualität beim Vertrieb von Versicherungsprodukten zu gewährleisten. Auch wolle man solchen Vertriebspraktiken entgegentreten, die nicht im Kundeninteresse seien.

Praxisbewährte Standards werden mittlerweile von der Bundesregierung längst auch für andere Finanzbranchen übernommen. Doch obwohl die Beschwerdequote im Jahr 2009 bei nur 0,006% aller Versicherungsverträge lag, ist die Bündelung von Leitlinien in einem Kodex ein weiterer Schritt zur Stärkung von Verbraucherinteressen.

[Zum Download.](#)

Pressekontakt:

Udo Siewert

Tel.: 030-609887835

Fax: 030-609887838

E-Mail: udo.siewert@assekuranz-info-portal.de