

Die ProConsult GmbH wird sich stets dafür einsetzen, dass das Ansehen des Berufsstandes des Versicherungsmaklers in der Öffentlichkeit gefördert wird. Wir werden darauf achten, dass jegliches Handeln im Einklang mit dem Anstand und der Sitte im geschäftlichen Verkehr, den Grundsätzen des lautereren Wettbewerbs und der Gepflogenheiten im Versicherungs(-makler)gewerbe steht. Der Anstand und die Sitte eines ehrbaren Kaufmanns sind für uns selbstverständliche Handlungsgrundlage.

A. FAIRER WETTBEWERB

Der Wettbewerb in der Versicherungswirtschaft insgesamt und der BDVM-Makler beruht auf dem Leistungsprinzip und darf nur sachlich mit ehrlichen und anständigen Mitteln geführt werden.

B. SICHERUNG VON VERTRAUEN UND WAHRUNG DER GUTEN KAUFMÄNNISCHEN SITTEN

Da die Versicherungswirtschaft und speziell der Versicherungsmakler auf Vertrauen angewiesen sind, muss im Wettbewerb alles vermieden werden, was geeignet sein könnte, dieses Vertrauen zu stören. Der Versicherungsmakler hat wegen seiner besonderen Aufgabenstellung auch zur Funktionstüchtigkeit des gesamten Versicherungsmarktes beizutragen.

Versicherungsmakler, Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreter haben untereinander, sowie gegenüber Dritten, insbesondere gegenüber seinen Kunden, darauf zu achten, dass die guten kaufmännischen Sitten und damit das Ansehen der gesamten Versicherungswirtschaft und des einzelnen Berufsangehörigen gewahrt bleiben.

C. VERBOT DER VERUNGLIMPFUNG

Im Wettbewerb unterbleiben unwahre oder herabsetzende Äußerungen direkter und indirekter Art über andere Marktteilnehmer, z.B. über Versicherungsmakler und deren Dienstleistungen, oder über Konkurrenzprodukte.

D. WERBUNG

Die Werbung, insbesondere durch Werbeschriften, Werbeanzeigen oder sonstige Werbemittel, muss eindeutig, klar verständlich und wahrheitsgetreu sein; Übertreibungen sind zu vermeiden.

Es ist unzulässig, etwas, das in der Versicherungswirtschaft selbstverständlich ist, als Besonderheit eines Unternehmens herauszustellen. Dies gilt auch für die Angaben der Versicherungsmakler über ihre persönlichen und beruflichen Verhältnisse, insbesondere über die ihnen übertragenen Befugnisse.

Die Werbung soll sich auf das Hervorkehren der eigenen Leistung in sachlicher und positiver Form beschränken.

Vergleichende Werbung ist darüber hinaus nur in den vom allgemeinen Wettbewerbsrecht gezogenen Grenzen zulässig. Sie muss wahr, sachlich und vollständig sein, darf für den Vergleich wesentliche Tatsachen nicht unterdrücken und hat Leistungs- und Vergütungsunterschiede in sachlicher Form und Aufmachung anhand nachprüfbarer Tatsachen darzustellen.

Diese Grundsätze gelten auch für Angebote von Versicherungsmaklern, die einen Vergleich von Versicherungsprodukten enthalten.

E. VERGABE UND ANNAHME VON ZUWENDUNGEN

Versicherungsmakler und deren Mitarbeiter dürfen anderen Personen keine Zuwendungen, Geschenke oder sonstige Vorteile für diese oder für einen Dritten anbieten, versprechen oder gewähren, die geeignet sind, geschäftliche Entscheidungen in unlauterer Weise zu beeinflussen.

Versicherungsmakler und deren Mitarbeiter dürfen keine Zuwendungen, Geschenke oder sonstige Vorteile für sich oder für einen Dritten fordern, sich versprechen lassen oder annehmen, die geeignet sind, geschäftliche Entscheidungen in unlauterer Weise zu beeinflussen.

F. VERGÜTUNG

Das Kundeninteresse und nicht das wirtschaftliche Eigeninteresse des Versicherungsmaklers bestimmt die Auswahlentscheidung des Versicherungsmaklers.

Der Versicherungsmakler hat für alle Elemente seiner Tätigkeit einen Anspruch auf faire Vergütung.

Die Vermittlungs- und Betreuungsleistungen des Versicherungsmaklers werden in der Regel durch die von den Versicherungsgesellschaften gezahlten Courtagen abgegolten. Die Courtage stellt unverändert die Leitvergütung für die Honorierung des Versicherungsmaklers in Deutschland dar.

Eine honorarpflichtige Dienstleistung, speziell eine Versicherungsberatung nach § 34 d Abs. 1 Satz 4 GewO, ist dem Kunden gegenüber vor Leistungserbringung deutlich zu kommunizieren.

Sollte es für den Versicherungsmakler unterschiedliche Einnahmequellen geben, das heißt wird vom Versicherungsnehmer direkt an den Versicherungsmakler eine Vergütung gezahlt, so hat dieser dem Kunden eine weitere Vergütungsquelle offenzulegen.

Mit dem Berufsbild des Versicherungsmaklers und dem Anspruch an einen BDVM-Makler hinsichtlich Qualität und Vertrauen in seine Dienstleistung verträgt sich ein dauerhaftes Verschleiern seiner Dienstleistungen nicht.

Bei einem Vermittlerwechsel finden grundsätzlich die Usancen der Versicherungswirtschaft Anwendung.

G. AUSSPANNUNG UND ABWERBUNG

Es ist unzulässig, in fremde Versicherungs- und Kundenbestände mit unlauteren Mitteln einzudringen.

Es ist unzulässig, Geschäftsführer und/oder Mitarbeiter eines Versicherungsmaklers durch unlautere Mittel abzuwerben.

Unlauter ist insbesondere, wenn unter Verletzung der Strafvorschriften des UWG¹ bzw. GeschGehG² fremde Geschäftsgeheimnisse unrechtmäßig erlangt und/oder verwertet, oder Versicherungsmakler bzw. deren Mitarbeiter zum Vertragsbruch verleitet werden.

Limburg, 30. November 2020

¹ UWG = Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb

² GeschGehG = Gesetz zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen