

Transparenzkodex für Nachhaltigkeit

in der Württembergischen Vertriebspartner GmbH der Württembergische Versicherung AG

Stand: 05.03.2021

Für unsere Kunden ist Versicherungsschutz ein wichtiger Bestandteil der Risikoabsicherung und Vorsorge im Alltag. Der Vertrieb der Württembergische Versicherung AG und somit auch die Württembergische Vertriebspartner GmbH mit den Bereichen Banken-, Makler- und Vertriebspartnerbetreuung hat sich das Ziel gesetzt, die Interessen der Kunden konsequent in den Mittelpunkt zu rücken. Wir wollen die Qualität der Kundenberatung zu Versicherungsanlageprodukten nachhaltig weiter entwickeln.

Mit dem Transparenzkodex für Nachhaltigkeit im Vertrieb der Württembergische Versicherung AG geben wir uns ein Selbstverständnis gegenüber unseren Kunden, einen fairen, redlichen und professionellen Vertrieb von nachhaltigen Versicherungsanlageprodukten mit ökologischen oder sozialen Merkmalen zu schaffen. Im Kern steht eine Kapitalanlage, die zur Erreichung eines Umweltziels - bspw. in erneuerbare Energien - oder eines sozialen Ziels - bspw. Bekämpfung von Ungleichheiten - unter der Voraussetzung, dass hierbei in Unternehmen mit guter Unternehmensführung - bspw. in Bezug auf die Qualität der Vergütung von Mitarbeitern – investiert wird.

Im Amtsblatt der Europäischen Union wurde am 9. Dezember 2019 die Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates der Europäischen Union vom 27. November 2019 über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor veröffentlicht. Diese gilt ab dem 10. März 2021 gleichermaßen für Versicherungsunternehmen und Vermittler.

Im Folgenden werden wir unser Selbstverständnis, zu dem sich die Württembergische Versicherung AG und die Württembergische Vertriebspartner GmbH mit den Bereichen Banken-, Makler- und Vertriebspartnerbetreuung verpflichtet haben, vorstellen:

- Für die W&W-Gruppe - und damit auch für die Württembergische Versicherung AG - bedeutet Nachhaltigkeit so zu handeln, dass sowohl heutige als auch nachfolgende Generationen lebenswerte Bedingungen vorfinden. Unser Verständnis einer nachhaltigen Entwicklung ist im Nachhaltigkeitsleitbild der W&W-Gruppe verankert.
- Unsere Pflichten, im besten Interesse unserer Kunden zu handeln, bleiben auch weiterhin bestehen. Wir haben uns freiwillig dem "Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft für den Vertrieb von Versicherungsprodukten" verpflichtet.
- Zukünftig werden wir neben den relevanten finanziellen Risiken auch die produktspezifisch relevanten Nachhaltigkeitsrisiken, die in maßgeblicher Weise erhebliche negative Auswirkungen auf die Rendite einer Investition haben, in unseren Beratungsprozessen berücksichtigen, und in den vorvertraglichen Informationen gegenüber unseren Kunden erläutern. Im Rahmen unserer umfangreichen Beratungsleistungen legen wir die Informationen zu den Auswirkungen der relevanten Nachhaltigkeitsrisiken aus den vorvertraglichen Informationen gegenüber unseren Kunden offen.
- Wir veröffentlichen auf den Internetseiten der Württembergische Versicherung AG und der Württembergische Vertriebspartner GmbH (hier unter www.die-bankenkooperation.de und www.wuerttembergische-makler.de alle dort erforderlichen Informationen zu Nachhaltigkeit und zu unseren nachhaltigen Versicherungsanlageprodukten. Diese Informationen halten wir stets auf dem aktuellen Stand und machen Änderungen kenntlich.
- Wir schulen unsere Vertriebsmitarbeiter*innen zu nachhaltiger Beratung und Produkten. Die Wünsche unserer Kunden werden entsprechend einem ganzheitlichen Beratungsansatz erhoben. Wir berücksichtigen damit die Kundenpräferenzen. Durch einen hohen Grad an Automatisierung und Plausibilisierung vermindert eine Konzern-Beratungssoftware hierbei Beratungsfehler. Durch die Nutzung von in den Beratungsprozess integrierten Beratungsprotokollen wird der Kundenwunsch dokumentiert. Insbesondere zu beratungsintensiven Produkten, wie z.B. nachhaltigen Versicherungsanlageprodukten, wird sichergestellt, dass dahingehend aufgeklärt wird, wie sich eventuelle Nachhaltigkeitsrisiken negativ auf die Rendite auswirken könnten.
- Das Vergütungssystem der Mitarbeiter im selbständigen und im angestellten Außendienst der Württembergische Versicherung AG und somit auch für die Württembergische Vertriebspartner GmbH mit den Bereichen Banken-, Makler- und Vertriebspartnerbetreuung setzt keine Fehlanreize mit Blick auf die Beratung zu nachhaltigen Produkten. Die Provisionen fallen nicht unterschiedlich hoch aus, unabhängig davon ob das empfohlene Versicherungsanlageprodukt Nachhaltigkeitsrisiken berücksichtigt oder nicht. Beim Aufbau von Kundenbeziehungen bzw. in der Beratungsleistung für unsere Kunden muss mit angemessener Sorgfalt vorgegangen werden. Dabei ist sicherzustellen, dass der Kunde die Informationen erhält, die er für eine vernünftige ggfs. auch nachhaltige Entscheidungsfindung benötigt. Ein verantwortungsvoller Vertrieb fördert damit auch die Kundenzufriedenheit.

¹ Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V., Wilhelmstraße 43 / 43 G, 10117 Berlin, <https://www.gdv.de/de/themen/news/verhaltenskodex-fuer-den-vertrieb-11518>.