



Reform des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG)

Michael H. Heinz
BVK-Präsident

Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.
Bonn – Berlin - Brüssel



Schwerpunkte aus der Sicht der Versicherungsvermittler:

- Vorläufige Deckung
- verbesserte Beratung und Information der Versicherungsnehmer
- Wegfall des Policenmodells
- Änderung der Kündigungsfristen



Schwerpunkte aus der Sicht der Versicherungsvermittler:

- Aufgabe des Alles- oder Nichts-Prinzips
- Abschaffung des Prinzips der „Unteilbarkeit der Prämie“
- Wegfall der Klagefristen
- Kenntnis des Versicherungsvertreters / Zurechnung des Wissens Dritter an den Versicherer (Auge und Ohr)
- Verteilung der Kosten bei Lebensversicherungen



Regelung der vorläufigen Deckung (§ 49 ff. VVG-Entwurf):

Die Möglichkeit einer vorläufigen Deckung, wie sie in der Praxis schon seit Jahren der Fall ist, wird nunmehr in das Gesetz aufgenommen. Im Einzelnen regelt das Gesetz:

- Zustandekommen der Deckung § 49
- Prämienberechnung bei Nichtzustandekommen des Hauptvertrages § 50
- Beendigung des Vertrages über vorläufige Deckung



Regelung der vorläufigen Deckung (§ 49 ff. VVG-Entwurf):

Entwurf stößt auf BVK-Zustimmung:

- Die in der Praxis entwickelten Grundsätze wurden im Wesentlichen aufgenommen
- Die Frage der Möglichkeit eines rückwirkenden Verlustes bei Scheitern des Hauptvertrages wird nun durch die gesetzliche Regelung geklärt
- Die Wertigkeit einer vorläufigen Deckung als eigener und eigenständig vermittelter Vertrag wird stärker in den Vordergrund gerückt



Beratungs-, Informations- und Dokumentationspflichten (§ 6 ff. VVG-E)

- Wortgleiche Übernahme der Beratungs-, Informations- und Dokumentationspflichten der Vermittler nach § 42 c VVG auch auf Versicherer
- U.a.: Der erteilte Rat und die Gründe müssen dem Versicherungsnehmer klar und verständlich vor Abschluss des Vertrages in Textform übermittelt werden



Wegfall des Policenmodells (§ 7 Abs. 1 VVG-E)

- Der Versicherer hat dem Versicherungsnehmer rechtzeitig vor Abgabe von dessen Vertragserklärung seine Vertragsbestimmungen einschließlich der allgemeinen Versicherungsbedingungen ... in Textform mitzuteilen
- Übermittlung in Textform nachträglich bei Verwendung anderer Kommunikationsmittel



Bedeutung des Wegfalls des Policenmodells (§ 7 Abs. 1 VVG-E)

- Kunde muss AGB-Bestimmungen zum Vertrag vor Unterschriftsleistung erhalten
- Ausnahme: Telefonischer oder elektronischer Vertragsschluss auf ausdrücklichem Kundenwunsch bei umgehender Zusendung nach Vertragabschluss



Modelle zur Erfüllung der Informationsgewährung:

Antragsmodell

- Phase 1:
 - Beratungsgespräch mit dem Kunden
 - Erstellung Angebot
 - Übergabe Vertragsinformationen durch den Agenten

- Phase 2:
 - Antragstellung
 - Beratungsdokument an den Kunden

- Phase 3:
 - Antragsprüfung durch VU
 - Versendung der Police
 - Vertragsschluss mit Eingang der Police beim Kunden



Modelle zur Erfüllung der Informationsgewährung:

Invitativmodell

- Phase 1:
 - Beratungsgespräch mit dem Kunden
 - Erarbeitung des Versicherungsvorschlags für den Kunden
 - Beratungsdokument (Protokoll) an den Kunden
 - Zustimmung des Kunden (Angebotsanforderung)



Modelle zur Erfüllung der Informationsgewährung:

Weiter Invitativmodell

- Phase 2:
 - Vorschlagsprüfung des Vermittlers durch den Innendienst der Versicherungsgesellschaft
 - Versendung der entsprechenden Unterlagen (Antrag inklusive Information) an den Kunden
- Phase 3:
 - Annahme des Versicherungsvertragsangebots (Police) durch den Kunden mittels Unterschrift bzw. konkludenter Handlung (=Vertragsschluss)



Modelle zur Erfüllung der Informationsgewährung:

Weiter Invitativmodell

- Phase 4:
 - Es ist notwendig, eine Verfahrensweise zu definieren, wann der Agent bei Nichtannahme durch den Kunden nachfassen muss

Bis dahin kann die bisher übliche Verwaltung nicht durchgeführt werden. Die Phasen 2 und 4 enthalten einen Schwebezustand



BVK-Stellungnahme zum Fortfall des Policenmodells:

- Das Policenmodell hat sich bewährt.
- Vorschlag systemwidrig, da die Rücktritts- bzw. Widerrufsrechte durch § 8 VVG-Entwurf weiterhin aufrecht erhalten bleiben
- Höhere Kosten, sowohl beim Antragsmodell als auch beim Invitationsmodell, da dort öfter nachgefasst werden muss



Verlängerung und Kündigungsfristen (§ 11 VVG-E)

- Vereinbarte Verlängerungsfristen unwirksam, die sich auf mehr als 1 Jahr erstrecken
- Kündigungsrecht nach 3 Jahren bei Verträgen mit längerer Laufzeit
- Verträge auf unbestimmte Zeit können nur zum Jahresschluss gekündigt werden
- Kündigungsfristen nur zwischen 1 und 3 Monaten möglich



Bedenken gegen verkürzte Kündigungsfristen:

- Vor- und Nachteile für Kunden: schnellere Wechselmöglichkeit und kürzere Laufzeiten führen zu höheren Kosten, die Kunde tragen muss
- Nachteile für Vermittler:
 - Betreuungsaufwand größer
 - Kürzere Laufzeiten können zu geringeren Provisionen führen



Ende des „Alles- oder Nichts-Prinzips“ (§ 28 VVG-E):

- Nur bei vorsätzlicher Obliegenheitsverletzung durch den Versicherten besteht Leistungsfreiheit
- Bei grob fahrlässiger Obliegenheitsverletzung besteht Leistungspflicht je nach Schwere des Verschuldens

Angleichung an Verschuldenshaftung nach BGB



Fortfall des Prinzips der „Unteilbarkeit der Prämie“ (§ 39 VVG-E):

- Im Fall der vorzeitigen Beendigung des Versicherungsverhältnisses steht dem Versicherer für diese Versicherungsperiode nur derjenige Teil der Prämie zu, der dem Zeitraum entspricht, in dem Versicherungsschutz bestanden hat.

Nachteil für Kunden: mögliche Prämienanpassung



Wegfall der Klagefrist:

- Bislang musste der Versicherungsnehmer seinen Anspruch auf Versicherungsleistung binnen 6 Monaten nach Ablehnung durch den Versicherer gerichtlich geltend machen.

BVK-Position: Fortfall der Verjährungsfrist bringt überfälligen Kundenvorteil



„Auge- und Ohr-Rechtsprechung“ findet Aufnahme im Gesetz:

- Versicherungsvertreter gilt als bevollmächtigt, Erklärungen und Anzeigen des Versicherten aufzunehmen und Zahlungen anzunehmen (§ 69 VVG-E)
- Kenntnis des Versicherungsvertreters steht der Kenntnis des Versicherers gleich (§ 70 VVG-E)



BVK-Position zur „Auge- und Ohr-Norm:

- Vorteil für den Kunden
- Betonung des Vertrauens zum Vermittler
- Stärkung der Verantwortung des Vermittlers

Regelung entspricht dem BVK-Leitbild des BVK, wonach der Vermittler als kompetenter und lebensbegleitender Berater und Betreuer des Versicherungsnehmers in allen Versicherungsangelegenheiten zu verstehen ist.



BVK-Position zur „Auge- und Ohr-Norm“:

- Vorteil für den Kunden
- Betonung des Vertrauens zum Vermittler
- Stärkung der Verantwortung des Vermittlers

Regelung entspricht dem BVK-Leitbild des BVK, wonach der Vermittler als kompetenter und lebensbegleitender Berater und Betreuer des Versicherungsnehmers in allen Versicherungsangelegenheiten zu verstehen ist.



Rückkaufswert bei Lebensversicherungen:

- Die Abschluss- und Vertriebskosten sind auf die ersten 5 Jahre gleichmäßig zu verteilen (§ 169 Abs. 3 VVG-E)



Abschluss- und Vertriebskosten:

BVK-Position:

- Neuregelung ist abzulehnen: Kürzere Laufzeiten als vereinbart erhöhen die Kosten des Versicherungsschutzes.
- Keine Beschränkung der Offenlegung der Vertriebskosten bei Versicherungen. So auch die Kommission zur Reform des VVG.



BVK-Aktivitäten zur VVG-Reform:

- Gespräch mit dem Kommissionsvorsitzenden Prof. Niederleithinger 2004 - 2005
- Gespräch im Justizministerium 2004 – 2006
- Teilnahme an Anhörung der Kommission 2005
- Gespräche im Bundestag 2004 – 2007
- Stellungnahme zum Kommissionsvorschlag 2005 und Gesetzentwurf 2006
- Anhörung vor dem Bundestagsausschuss 28.03.2007



Hauptziele des BVK

- Fortbestand des Policenmodells
- Verhinderung der Offenlegung von Courtagen und Provisionen
- Keine Kürzung der Laufzeiten
- Keine Provisionskürzungen aufgrund kürzerer Vertragslaufzeiten



Danke für Ihre Aufmerksamkeit

Ihr

Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

Bonn – Berlin - Brüssel