

## Neues VVG – Verpasste Chancen für die Versicherer?

*Eine Einschätzung aus Maklersicht*

Mit Wirkung vom 1. Januar 2008 ist das neue VVG in Kraft getreten. Aus Verbraucher- und Maklersicht eigentlich ein sehr positives Werk. Nur einzig allein die Versicherer verpassen momentan derzeit ihre Chance, sich hier zu profilieren.

Leider müssen wir derzeit feststellen, dass die meisten Versicherer versuchen, uns Maklern mit Nachträgen zur Courtagezusage zum Handlanger der Versicherer zu machen. Mit diesen Nachträgen wird uns der Maklerstatus komplett aberkannt, sodass wir die gesetzlichen Aufgaben des Versicherers, gewissermaßen als Erfüllungsgehilfe, erfüllen müssen. Stornohaftungszeiten von fünf Jahren werden uns generell aufgebremmt und dies sogar bei Einmalbeiträgen, wo eigentlich keinerlei Stornohaftung vorhanden ist. Die Pflichten des Versicherers, bei Antragsstellung alle vertragsrelevanten Unterlagen gem. § 7 VVG dem Kunden auszuhändigen, wird auf uns übertragen. Teilweise erhalten wir die Mitteilungen, dass beim Antragsmodell keinerlei Unterlagen mehr mit der Police versandt werden. Wie wir allerdings an die Unterlagen kommen, wird uns teilweise verschwiegen. Es werden Offenlegungen unserer Beratungsprotokolle gegenüber dem Versicherer verlangt u.v.m.

Da die Versicherer frei entscheiden können, welche Antragsmodelle sie bereitstellen, herrscht derzeit ein völliges Chaos. Zum Teil werden Antrags- und Invitativmodelle gefahren, zum Teil nur das Antragsmodell oder nur das Invitativmodell. Bis heute wissen wir nur von ca. 20% der Versicherer, welches Modell er in welcher Sparte anbietet. Mühsam müssen wir uns diese eigentlich selbstverständlichen Informationen erfragen.

Derzeit wird in Maklerkreisen das Stellvertretermodell heiß diskutiert. Macht ein Makler davon Gebrauch, übernimmt er die gesamte Haftung aus dem Vertrag. Im Zweifelsfall muss er wieder beweisen, dass er alle vertragsrelevanten Unterlagen dem Versicherungsnehmer zur Verfügung gestellt hat. Diese Pflicht ist allerdings eine Pflicht des Versicherers und nicht des Maklers. Fachanwälte warnen davor, dieses Modell anzuwenden. Teilweise werden die Makler allerdings in bestimmten Sparten, wie z.B. in Kfz, keine andere Möglichkeit haben, als dieses Modell zu nehmen, wenn sie betriebswirtschaftlich einigermaßen sinnvoll arbeiten wollen.

Das Thema Kosten wird bei den Maklern derzeit genauer unter die Lupe genommen. § 354 (1) HGB ist hier Diskussionsgrundlage: „Wer in Ausübung seines Handelsgewerbes einem anderen Geschäfte besorgt, oder Dienste leistet, kann dafür auch ohne Verabredung Provision und, wenn es sich um Aufbewahrung handelt, Lagergeld nach den an dem Orte üblichen Sätzen fordern.“ Allgemeines Fazit der Maklerschaft: Wenn man diese Aufgaben für den Versicherer übernimmt, muss einem hierfür ein angemessener Ausgleich zustehen.

Diese Diskussionen hätten eigentlich nicht stattfinden müssen, wenn die Versicherer im Vorfeld das VVG richtig umgesetzt und ihre Pflichten erkannt hätten. Hier haben die Versicherer aus Sicht der Makler mal wieder eine Chance vertan, sich positiv zu profilieren. UWE BRANDAUER

## ■ Fallende Prämien in der Rückversicherung

Bei der Erneuerungsrunde zum 1. Januar 2008 sind die Rückversicherungsprämien auf breiter Front gesunken, wie der Londoner Markt mitteilte. In den einzelnen Branchen gab es allerdings unterschiedliche Preisbewegungen. In der Seeversicherung war der Rückgang nur minimal, in den Bereichen, in denen die Rückversicherer 2007 von den großen Flutschäden in Großbritannien betroffen waren, wurde sogar ein Prämienanstieg verzeichnet. Die US-Katastrophenrisiken konnten mit 10 bis 15% Prämienabschlag versichert werden, nachdem die Hurrikansaison 2007 keine großen Schäden gebracht hat. Von der Kreditkrise wurde das Geschehen am Rückversicherungsmarkt kaum beeinflusst. Zunehmend werden auch Rückversicherungsrisiken über Katastrophenbonds abgedeckt. Nach Schätzungen Londoner Makler sind 2007 6,4 Mrd. US-Dollar an Katastrophenbonds gezeichnet worden.

## ■ Risiko-Leben mit vorgezogener Todesfallleistung

Die Zurich Gruppe Deutschland kommt mit einer neuen Risiko-Lebensversicherung „Risikopremium“ auf den Markt. Dabei bietet eine vorgezogene Todesfallleistung die Möglichkeit, noch zu Lebzeiten frei über die Verwendung der Todesfallsumme entscheiden zu können: Wird bei der versicherten Person eine schwere Erkrankung mit einer maximalen Lebenserwartung von zwölf Monaten prognostiziert, erfolgt auf Wunsch die Vorauszahlung der Todesfallsumme.

Die Differenzierung nach Raucher- und Nichtraucher sowie die Differenzierung nach Berufsgruppen sollen zu einem deutlich verbesserten Preis-Leistungsverhältnis für die bevorzugten Zielgruppen führen: Berufseinsteiger, Familien, Bauherren, Geschäftspartner.