

Antrags- contra Invitatiomodell aus der Sicht des Vermittlers

Die neue VVG-Reform beschert derzeit den Vermittlern zwei neue Policierungsmodelle. Die Versicherer haben zum Teil bereits vergangenes Jahr reagiert und den Vermittlern die Wege Antrags- und Invitatiomodell angeboten. Allerdings gewinnt man aus Vermittlersicht den Eindruck, dass hier nur der Weg des geringsten Widerstands gegangen wurde und die Modelle nicht vorher mit den Vermittlern zumindest durchgesprochen wurden.

Antragsmodell

Der Versicherer hat gem. § 7 VVG-neu die Verpflichtung, sämtliche vertragsrelevanten Unterlagen dem Versicherungsnehmer mit Antragsstellung auszugeben. Daneben regelt die neu eingeführte Informationspflichtenverordnung für die einzelnen Sparten zusätzlich, wie die Info-Blätter, die der Versicherer zum Teil mit vertragsbezogenen Informationen ausfüllen muss, auszusehen haben.

Der Vermittler, der vor Ort beim Kunden ist und einen Antrag aufnimmt, muss also bei diesem Modell sämtliche Bedingungswerke aushändigen. Zusätzlich muss er vor Antragsstellung vertragsbezogene Unterlagen an den Kunden übergeben. Der Kunde wiederum muss diese Aushändigung mit seiner Unterschrift bestätigen, da sonst die Widerrufsfrist überhaupt nicht beginnt.

In der Praxis führt dies natürlich zu einem „geordneten Chaos“. Neben der Tatsache, dass die Angebotsprogramme kurz mal 120 Seiten für solch einen Antrag an Bedingungen auswerfen können, stellt sich für den Vermittler immer noch die Frage, ob dies auch alle Unterlagen sind, die dem Versicherungsnehmer übergeben werden müssen. Ebenso ist die Frage der Aktualität zu beachten, da es manche Versicherer lieben, äußerst oft ihre Bedingungen zu ändern.

Interessant ist die Lage bei solchen Versicherern, die dem Vermittler eine CD oder einen Memory-Stick zur Aushändigung an den VN übergeben. Damit hat man zwar die meisten Bedingungen erledigt, jedoch ist das Thema Informationspflichtenverordnung nicht gelöst, weil dort ja vorgeschrieben wird, dass dem VN vertragsbezogene Informationen mitgegeben werden müssen. Andere Versicherer senden dem Vermittler stapelweise Bedingungen zu, die aber in einem halben Jahr überholt sein dürften und neben der Papiervernichtung der alten Bedingungen wieder einen erneuten Wust von neuem Papier zur Folge haben.

Die Versicherungswirtschaft hat sich aber hier ja etwas überlegt und kam als Alternative auf das

Invitatiomodell

Eine Invitatio, genauer gesagt „Invitatio ad offerendum“, ist eine Einladung für ein Angebot. Hier müssen keine Bedingungen ausgehändigt werden, da der Vermittler lediglich die Daten für ein Angebot an den Versicherer übermittelt und dieser hierauf ein Angebot in Form einer fertigen Police liefert. Die Annahme des Angebotes (sowie die Bestätigung des vollständigen Erhalts der Unter-

**Helfen
tut
gut**

www.misereor.de
Spendenkonto 52100
Sparkasse Aachen
BLZ 390 500 00

MISEREOR
• DAS HILFSWERK

lagen) erfolgt dann nur noch mit den Unterschriften des Kunden auf einem bzw. mehreren Zusatzblättern, die er wiederum an den Versicherer senden muss. Somit ist dann ein Vertrag zustande gekommen.

Das Invitativmodell dürfte den Versicherern eigentlich entgegenkommen, da es dem bisherigen Modell weitestgehend entspricht. Es müssen nur noch Fristen für die Zurücksendung des Einverständnisses überwacht werden.

Auch für den Vermittler ist dies sicherlich das bessere Modell, da hier gewährleistet ist, dass der Kunde die aktuellen Bedingungen und vertragsbezogenen Info-Blätter hat und der Vermittler sich um den restlichen Papierkram nicht kümmern muss. Er muss nur den Rücklauf der Annahmeerklärung überwachen.

Probleme in der Praxis

In der Praxis müssen wir nun aber feststellen, dass viele Versicherer nur das Antrags- oder nur das Invitativmodell teilweise in allen oder nur in bestimmten Sparten anbieten. Dies führt aber derzeit in Maklerkreisen zu Unruhe, weil der Makler vor Ort sich u.U. sein bevorzugtes Modell nicht herausuchen kann und dadurch den Versicherer nicht nimmt, der ihm sein favorisiertes Modell nicht anbieten kann. Aussagen wie „Dann fliegt der VR halt raus und ich nehme nur noch die xy-Versicherung, die mir mein Modell anbietet“ sind zu hören. Hier findet derzeit eine rein kaufmännische Entscheidung des Vermittlers statt, die wir zwar nachvollziehen können, jedoch rückt das vom Versicherer angebotene Produkt dabei in den Hintergrund.

Es geht noch weiter: Das Invitativmodell wird von vielen Versicherern derzeit noch unterschätzt. Mit ihm lassen sich tolle Bestandsaktionen fahren, ohne dass es für den Vermittler einen Aufwand bedeutet. Umstellungsaktionen können mit diesem Modell problemlos gefahren werden.

Fazit

Die Versicherer sollten in allen Sparten alle Modelle anbieten, sodass sich der Vermittler sein Modell herausuchen kann, nachdem er sein Büro ausgerichtet hat. Die Zeit wird es zeigen, ob sich ein bestimmtes Modell am Markt langfristig durchsetzen wird. Ebenso wird es sparten-

bezogene Lösungsmodelle geben, die einfacher zu handeln sind. Es ist nur schade, dass die Versicherer sich nicht im Vorfeld kompetente Vermittler ins Boot geholt haben, bevor sie sich für ein Modell entschieden haben. Gewinner werden die Versicherer sein, die den Vermittlern beide Wege anbieten. UWE BRANDAUER, Versicherungsmakler