

VersicherungsJournal

Der tägliche* Informationsdienst für die Versicherungsbranche.
Kompetent. Unabhängig. Kostenlos.

ISSN 1617-0679

*Aktualisierung montags bis freitags, außer an bundeseinheitlichen Feiertagen.

Ausgabe vom 29. Januar 2008

Startseite

Newsletter

 Ihre E-Mail-Adresse

Leserbriefe

Leserservice

Archiv-Abo
Bedienungshinweise
Nutzungsbedingungen
Nachdruckrechte

Extrablatt

Anzeigenmarkt

Anzeigen aufgeben
Anzeigenpreise
Anzeigentipps

Werbung

Veranstaltungen

Roadshow: Fond

VersicherungsJournal empfehlen

Autor werden

Werben im VersicherungsJournal

Leserstruktur
Mediadaten

Über uns

Impressum
© MediAss GmbH

Werbung



Wissen, was zählt. Franke & Bornberg Versicherungsanalysen

Vertrieb und Marketing vom 29.1.2008

Gewinner sind die, die beide Wege zulassen

Das **VVG** sieht seit 1. Januar nur noch das sogenannte Antragsmodell als Vertragsschluss-Verfahren vor. Als Alternative wird immer wieder das Invitatioverfahren ins Spiel gebracht. Doch die Versicherer lösen mit ihren jeweiligen Verfahren neue Fragen aus, meint VersicherungsJournal-Gastautor und Versicherungsmakler Uwe Brandauer ([VersicherungsJournal 22.1.2008](#)).

Die VVG-Reform beschert derzeit den Vermittlern zwei neue, bis dahin relativ unbekanntere Antragsmodelle. Die Versicherer haben zum Teil bereits vergangenes Jahr reagiert und den Vermittlern diese Wege angeboten.

Allerdings gewinnt man aus Vermittlersicht den Eindruck, dass hier nur der Weg des geringsten Widerstands gegangen wurde und die Modelle zumindest nicht mit den Vermittlern durchgesprochen wurden.

So soll das Antragsmodell funktionieren

Der Versicherer hat gemäß [§ 7 VVG](#) die Verpflichtung, sämtliche vertragsrelevanten Unterlagen dem Versicherungsnehmer mit Antragsstellung auszugeben. Daneben regelt die neu eingeführte Informationspflichten-Verordnung für die einzelnen Sparten zusätzlich, wie die Informations-Blätter auszusehen haben, die der Versicherer zum Teil mit vertragsbezogenen Informationen ausfüllen muss.

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

Sind die Bedingungen auch wirklich aktuell?

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 es bei solchen Versicherern, die dem Vermittler eine CD oder gar einen Memory-Stick zur Aushändigung an den VN übergeben. Damit hat man zwar die meisten Bedingungen erledigt, jedoch ist das Thema Informationspflichten-Verordnung nicht gelöst, weil dort vorgeschrieben wird, dass dem

Archiv

 Suchbegriff

Rubrik

alle

Autor

alle

von 09.10.2000 bis 29.01.2008

Werbung

Kapitallebens- und Restschuldversicherung optimieren!

- Unfalltod-Zusatzversicherung
- Überschussysteme im Vergleich

Versicherungsnehmer 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 Papier zur Folge haben.

Invitatio als Lösung aller Probleme?

Die Versicherungswirtschaft hat sich aber hier ja etwas überlegt und kam 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 der vollständige Erhalt der Unterlagen, erfolgt dann nur noch mit seinen Unterschriften auf einem beziehungsweise mehreren Zusatzblättern, die er wiederum an den Versicherer senden muss. Somit ist dann ein Vertrag zustande gekommen.

Rücklauf der Annahmeerklärung nötig

Das Invitatiomodell 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 erhalten hat und der Vermittler sich um den restlichen Papierkram nicht kümmern muss. Er muss nur den Rücklauf der Annahmeerklärung überwachen.

Marktauswahl durch Antragsverfahren eingeschränkt

In der Praxis müssen wir nun aber feststellen, dass viele Versicherer entweder nur das Antrag- oder nur das Invitatiomodell teilweise anbieten, und das teilweise in allen, teilweise nur in bestimmten Sparten.

Dies führt aber derzeit in Maklerkreisen zu einer Diskussion, ob der Makler vor Ort sich unter Umständen sein bevorzugtes Modell nicht herausuchen kann und dadurch denjenigen Versicherer aus seiner Auswahl ausschließt, der ihm sein favorisiertes Modell nicht anbieten kann.

Worte wie, „dann fliegt der Versicherer 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 in den Hintergrund.

Es geht noch weiter: Das Invitatiomodell 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 organisiert und ausgerichtet hat. Die Zeit wird es zeigen, ob sich ein bestimmtes Modell am Markt langfristig durchsetzen wird.

Ebenso wird es spartenbezogene 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 einfach für ein bestimmtes Modell entschieden haben. Gewinner werden die Versicherer sein, die den Vermittlern beide Wege anbieten.

Uwe Brandauer, [Versicherungsmakler](#)

[drucken](#)[weiterleiten](#)[kopieren](#)[Leserbrief schreiben](#)

Wie beurteilen Sie diesen Artikel?

sehr interessant informativ unwichtig

[abschicken](#)

[zurück](#) [nächster Artikel dieser Ausgabe](#)