

inside Lernskript

Schulungsmaßnahme VVG

# Allgemeines zum VVG

ISBN 3-89872-094-2

© inside – Verlag für neue Medien GmbH

Krantzstraße 7  
52070 Aachen  
Tel.: 0241-18292-0

Texte und Tabellen wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Der Verlag kann für eventuell verbliebene fehlerhafte Angaben und deren Folgen weder eine juristische Verantwortung noch irgendeine Haftung übernehmen. Die vorliegende Publikation ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten.

Kein Teil des Lernskripts darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlags in irgendeiner Form durch Fotokopie, Mikrofilm oder andere Verfahren reproduziert oder in eine für Maschinen, insbesondere Datenverarbeitungsanlagen, verwendbare Sprache übertragen werden. Auch die Rechte der Wiedergabe durch Vortrag, Funk und Fernsehen sind vorbehalten.

1. Auflage 2007 (Stand: September 2007)

---

	<b>Seite</b>
<b>Abkürzungsverzeichnis</b>	5
<b>1. Gründe für die VVG-Reform</b>	8
<b>2. Inkrafttreten der Reform</b>	11
<b>3. Textform</b>	15
<b>4. Beginn und Ende des Versicherungsvertrags</b>	21
<b>5. Beratung und Information des Versicherungsnehmers</b>	24
5.1 Hintergrund zur Beratungspflicht	
5.2 Anlassbezogenheit der Beratung	
5.3 Fragepflicht nach Wünschen und Bedürfnissen	
5.4 Beratungspflicht	
5.5 Begründungspflicht	
5.6 Dokumentationspflicht	
5.7 Schadenersatz bei Pflichtverletzung	
5.8 Ausnahmen von der Beratungs- und Dokumentationspflicht	
5.9 Vertragsinformationen – Umsetzungsmodelle	
<b>6. Widerrufsrecht des VN</b>	62
<b>7. Vorvertragliche Anzeigepflicht und Anfechtung</b>	68
<b>8. Vorläufige Deckung</b>	81
<b>9. Vertragslaufzeit – Verlängerung von Verträgen</b>	93
<b>10. Vorvertragliche Obliegenheiten</b>	98
<b>11. Prämie</b>	106
11.1 Fälligkeit der Prämie	
11.2 Zahlungsverzug der Erstprämie	
11.3 Zahlungsverzug der Folgeprämie	
11.4 Wegfall des Prinzips „Unteilbarkeit der Prämie“	
11.5 Kündigungsrecht bei Prämienhöhung	
11.6 Herabsetzungsansprüche bei der Prämie	
<b>12. Streitschlichtung</b>	124
<b>Lösungen: Fragen zur Wiederholung</b>	128

stellter Verzicht, der im übrigen allen Anforderungen des §6 Abs. 3 entspricht, einer AGB-rechtlichen Überprüfung standhält, ist davon abgesehen sehr umstritten.

---

### 5.9 Vertragsinformationen – Umsetzungsmodelle

#### Vertragsinformationen

Um eine angebotene Versicherung beurteilen zu können, muss der VN die für diese Versicherung maßgeblichen Vertragsbedingungen und weitere Informationen vorliegen haben und prüfen können.

Vertragsbedingungen nötig

Bisher ist es erforderlich, dass der VN vor Abschluss des Versicherungsvertrags wesentliche Informationen unter anderem über den Versicherer, über die maßgeblichen Versicherungsbedingungen, Details zu Leistungen und Prämien, Widerrufs- und Rücktrittsrechtsrechten oder der Beschwerdeinstanz zu erhalten hat. Rechtsgrundlage dafür ist der §10a VAG, die genauen Anforderungen der sogenannten Verbraucherinformation ergeben sich aus der Anlage, Teil D zum VAG.

Bisher im VAG geregelt

Doch §5a VVG lässt bislang zu, dass diese Verbraucherinformationen nicht bereits mit der Antragstellung, sondern nachträglich zum Beispiel zusammen mit der Police ausgehändigt werden. Daher rührt auch der Name Policenmodell.

Viel genutztes Policenmodell nach §5a VVG

Das Policenmodell wird im Markt sehr weit eingesetzt, weil es erhebliche Vorteile wie eine Vereinfachung der Verwaltungsabläufe und eine Kostenreduzierung mit sich bringt. Auch ist die Kontrolle leichter, dass der VN die jeweils richtigen Vertragsbedingungen erhält, wenn der Versicherer dieses selbst mit der Police zusammen verschickt anstatt dies dem Versicherungsvermittler eigenverantwortlich zu überlassen.

Einfacher und kostengünstiger

Allerdings wird es aus verschiedenen Gründen abgeschafft:

- Dem Verbraucherschutz ist das Policenmodell ein Dorn im Auge, weil der VN trotz des besonderen Widerspruchsrechts möglicherweise nicht genug Zeit hat, die Vertragsbedingungen zu prüfen. Auch der „moralische Druck“, wenn eine Police und eine Beitragsrechnung bereits vorliegen, erscheint höher als in der noch unverbindlichen Beratungssituation vor Antragstellung.
- Teilweise werden auch europarechtliche Bedenken ins Feld geführt, nach denen möglicherweise das Policenmodell keinen Bestand haben würde.

Gründe für die Abschaffung des Policenmodells

- Es gibt kein einheitliches Informationsrecht mehr nach Vertriebswegen: Seit 2004 gilt für den Fernabsatz nach dem alten §48b VVG eine von den sonstigen Bestimmungen abweichende Zeitvorgabe zur Vorlage der Verbraucherinformation.

Mit dem neuen §7 VVG werden alle Regelungen vereinheitlicht und in einer Norm zusammengeführt. In einer separaten „Verordnung über Informationspflichten bei Versicherungsverträgen (VVG-Informationspflichtenverordnung – VVG-InfoV)“ werden die Bestandteile der jetzt von Verbrauchern auf alle VN erweiterten Informationspflicht definiert.

Vereinheitlichung aller Vorgaben und Ausweitung auf alle VN

Verbraucher sind alle natürlichen Personen, die eine Versicherung abschließen, deren Zweck nichts mit der selbstständigen beruflichen oder gewerblichen Tätigkeit des VN zu tun hat.



Nach dem neuen VVG stehen die Vertragsinformationen allen VN zu, also auch Gewerbetreibenden und Freiberuflern.

Aus der VVG-InfoV gehen auch die Informationen hervor, die der Versicherer während der Vertragslaufzeit erbringen muss.

Worin sich die verschiedenen, bisherigen Regelungen unterscheiden, und wie diese im neuen §7 VVG zusammengeführt werden, zeigt die folgende Übersicht:

Überblick alte/neue Regelungen

Rechtsgrundlage		Bisher		Neu
		§10a VAG	§5a VVG	§48b VVG
Regelt ...	Verbraucherinformation	Antragstellung ohne Verbraucherinformation	Unterrichtung bei Fernabsatz	Information des VN
Erfasst werden ...	Verbraucher (nach §13 BGB)	VN, Informationen differenziert nach Verbrauchern und anderen	VN bei Fernabsatz	VN mit Ausnahme von Großrisiken im Sinne von Art. 10 EG-VVG

		Bisher		Neu
Wann bei Vertragsabschluss fällig?	Vor Abschluss des Vertrags	Nicht näher definiert, nach Antragstellung	Rechtzeitig vor dessen (des VN) Bindung	Rechtzeitig vor Abgabe von dessen (des VN) Vertragsklärung; bei Fernabsatz unverzüglich nach Vertragsabschluss nachzuholen
Form-erfordernis	Schriftlich	Textform		Textform, auf Verlangen schriftliche Urkunde

Ausgenommen von der Informationspflicht werden lediglich Großrisiken im Sinne von Artikel 10 Abs. 1 S. 2 EG-VVG. Dabei handelt es sich z.B. um größere Unternehmen, die mindestens zwei der drei Merkmale

Ausnahme Großrisiken

- 6,2 Millionen € Bilanzsumme,
- 12,8 Millionen € Nettoumsatzerlöse und
- jahresdurchschnittlich 250 Arbeitnehmer überschreiten.

Eine erhebliche Veränderung stellt der Zeitpunkt der Informationsübergabe dar. Die Informationen sind nun einheitlich „rechtzeitig vor Abgabe“ der „Vertragserklärung“ zu erteilen, womit die Antragstellung gemeint ist.

Rechtzeitig vor Antragstellung

Durch diese Formulierung wird das bisherige Policenmodell unmöglich gemacht, weil es eben keine Übermittlung der Vertragsinformationen vor Antragstellung vorsieht.



Die Formulierung „rechtzeitig“ ist wie viele andere Begriffe im VVG ein auslegungsbedürftiger Begriff. Überwiegende Meinung derzeit ist, dass die Vertragsinformationen dann als rechtzeitig vor Antragstellung übermittelt gelten, wenn



- bei einfachen, standardisierten Versicherungsprodukten ohne langfristige Bindung (z.B. Privathaftpflicht, Hausrat, Kfz, Risikoleben) die Vertragsinformationen im Beratungsgespräch vor Antragsaufnahme vorgelegt werden und der VN Gelegenheit bekommt, diese zunächst zu lesen.
- in allen anderen Fällen (z.B. kapitalbildende und Renten-, Krankenversicherungen, Versicherungen mit individuellen Bedingungen) das Verkaufsgespräch in zwei Termine (Zwei-

Phasen-Verkauf) aufgeteilt wird und dazwischen mehrere Tage Zeit zum Studium der Vertragsinformationen gelassen werden.

---

Vereinheitlicht wird die Form, in der die Information dem VN erteilt werden muss. Auch hier ist die Textform nun maßgeblich, allerdings kann der VN eine Urkunde verlangen.

Textform als Standard

Die Besonderheiten des Fernabsatzes werden weiterhin berücksichtigt. Wenn „auf Verlangen des Versicherungsnehmers“ ein Vertrag telefonisch oder auf einem anderen Weg abgeschlossen wird, der eine Übermittlung der Informationen nicht gestattet, muss die Übermittlung „unverzüglich nach Vertragsschluss“ nachgeholt werden.

Fernabsatz wird berücksichtigt

Die meisten Fernkommunikationsformen erlauben heute, die geforderten Informationen in Textform zu übermitteln, beispielsweise wenn Versicherungsverträge über das Internet oder per E-Mail abgeschlossen werden. Auch bei Telefonaten ist das prinzipiell möglich, wenn der Kunde parallel über einen E-Mail-Anschluss oder einen Internetzugang verfügt.

---



Der VN kann auf die Übergabe der Informationen vor Abgabe seiner Vertragserklärung verzichten. Dennoch muss diese dann unverzüglich nach Vertragsschluss nachgeholt werden.

Verzichtserklärung möglich

Die Verzichtsmöglichkeit ist umstritten. Verbraucherschützer wollten diese gar nicht erst zulassen.

Der Gesetzgeber begründet die Verzichtsmöglichkeit damit, dass der „mündige Verbraucher“ selbst entscheiden soll, wann er die Informationen erhält. Allerdings macht er auch deutlich, dass der Verzicht eine Ausnahme bleiben und vor allen Dingen die Entscheidung bewusst getroffen werden soll.

Verzicht als Ausnahme

Dazu dient die Hürde, dass der Verzicht in einer gesonderten schriftlichen Erklärung festgehalten werden muss.

---

*„Hiermit erkläre ich, Max Mustermann, dass ich ausdrücklich darauf verzichte, die nach §7 VVG vorgesehenen Informationen vor Abgabe meiner Vertragserklärung (Antrag) zu erhalten. Ort, Datum, eigenhändige Unterschrift“*

---



Der Inhalt der Vertragsinformationen wird in der VVG-InfoV geregelt. Auf Basis des Entwurfsstands vom 18.06.2007 ist dazu Folgendes vorgesehen:

Inhalt der Vertragsinformationen

In allen Versicherungszweigen müssen angegeben werden:

Informationen in allen Versicherungszweigen

- Genaue Angaben zum vertragsschließenden Versicherer, bzw. zur Niederlassung oder dem Repräsentanten eines ausländischen Versicherers einschließlich Adressen
- Hauptgeschäftstätigkeit des Versicherers und Name und Adresse der Aufsichtsbehörde (z.B. BaFin)
- Angaben zu bestehenden Garantiefonds
- Wesentliche Merkmale der Versicherungsleistung, insbesondere
  - Allgemeine Versicherungsbedingungen, Tarifbestimmungen, Angabe des auf den Vertrag anwendbaren Rechts
  - Art, Umfang, Fälligkeit und Erfüllung der Leistung des Versicherers
- Gesamtpreis der Versicherung inklusive Steuern und sonstigen Preisbestandteilen (z.B. Ausfertigungsgebühr) sowie Einzelpreise der ggf. enthaltenen, mehreren selbstständigen Versicherungsverträge
- Ggf. zusätzlich anfallende Kosten
- Angaben zur Zahlung und Erfüllung, insbesondere zur Zahlungsweise
- Befristungen der Gültigkeit von Angeboten
- Hinweis auf spezielle Schwankungsrisiken von zugrunde liegenden Finanzinstrumenten (Beispiel fondsgebundenen Versicherungen, Indexpolicen u.a.)
- Angaben zum Zustandekommen des Vertrags wie Beginn und Dauer des Vertrags
- Aufklärung über ein bestehendes oder ein nicht bestehendes Widerrufsrecht, Details zu dessen Wahrnehmung sowie Rechtsfolgen und ggf. vom VN zu zahlende Beträge
- Angaben zur Laufzeit und ggf. Mindestlaufzeit
- Angaben zur Vertragsbeendigung und den Kündigungsbedingungen
- Anzuwendendes Recht, insbesondere wenn ausländisches Recht zugrunde gelegt werden soll, sowie zuständiges Gericht
- Sprache des Vertrags und der sonstigen Kommunikation
- Angabe zur außergerichtlichen Schlichtung (über die Ombudsleute des Versicherungswesens)
- Möglichkeit zur Beschwerde bei der Aufsichtsbehörde (z.B. BaFin).

Speziell in der Lebens-, Berufsunfähigkeits- und Unfallversicherung mit Prämienrückgewähr sind anzugeben:

Zusatzinformationen für Lebens-, BU- und UPR-Versicherungen

- In den Vertrag einkalkulierte Vermittlungs- und Abschlusskosten. Heftig umstritten ist derzeit die Planung des Bundesjustizministeriums, einen Kostenausweis in Euro statt beispielsweise prozentual zur Prämie zu verlangen.
- Angaben zu den Berechnungsgrundsätzen und Maßstäben für die Überschussermittlung und -beteiligung
- Rückkaufswerte
- Mindestversicherungsbetrag für eine Umwandlung in eine prämienfreie oder prämienreduzierte Versicherung und die Leistungen hieraus
- Höhe der Garantieleistungen beim Überschuss und beim Rückkaufswert
- Bei fondsgebundenen Versicherungen Angaben zu den zugrunde liegenden Fonds und den darin enthaltenen Vermögenswerten
- Allgemeine Angaben zur steuerlichen Behandlung der jeweiligen Versicherung.
- In der Berufsunfähigkeitsversicherung besonderer Hinweis darauf, dass der Begriff Berufsunfähigkeit nicht mit diesem oder ähnlichen Begriffen aus dem Sozialrecht (Renten wegen Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit oder wegen Erwerbsminderung) oder aus der Krankentagegeldversicherung zu verwechseln ist.

Eine Besonderheit stellt zudem in der Lebensversicherung die Modellrechnung dar. Soweit der Versicherer in seinen Angeboten oder Verträgen Angaben zur möglichen Höhe der Versicherungsleistung durch Überschüsse macht, muss zusätzlich eine normierte Modellrechnung den Vertragsinformationen beigelegt werden. Diese enthält die Leistungen, berechnet mit

Modellrechnung in der Lebensversicherung

- den gesellschafts- und tarifindividuellen Rechnungsgrundlagen,
- aber mit drei standardisierten Zinssätzen:
  1. 1,67-facher Höchstrechnungszins (zzt. 3,75%)
  2. wie 1., plus 1%-Punkt (zzt. 4,75%)
  3. wie 1., minus 1%-Punkt (zzt. 2,75%).

Speziell in der Krankenversicherung sind anzugeben:

Angaben zur Krankenversicherung

- Ebenfalls in den Vertrag einkalkulierte Vermittlungs- und Abschlusskosten
- Angaben zu sonstigen eingerechneten Kosten
- Angaben über Auswirkungen steigender Krankheitskosten und der künftigen Beitragsentwicklung
- Hinweise auf Beitragsbegrenzungsmöglichkeiten im Alter (z.B. Wechsel in den Standard- oder ab 2009 Basistarif)

- Hinweis auf den in der Regel mit fortgeschrittenem Alter nicht mehr möglichen Wechsel in die gesetzliche Krankenversicherung
- Hinweis auf die Nachteile des Wechsels innerhalb der privaten Krankenversicherung (höhere Beiträge, begrenzte Leistungen)
- Übersicht über die Beitragsentwicklung der letzten zehn Jahre

In allen Versicherungszweigen muss schließlich den Vertragsinformationen ein Produktinformationsblatt vorangestellt werden. Dieses soll die wichtigsten Informationen aus allen Vertragsbedingungen und -informationen noch einmal zusammenfassend „in übersichtlicher und verständlicher Form knapp“ darstellen.

Produktinformationsblatt

Die Summe der für das Produktinformationsblatt vorgesehenen Informationen dürfte die geforderte Knappheit und Verständlichkeit erschweren. Zusätzlich zu den auch in Angeboten üblichen Angaben zur Versicherungsleistung und den wichtigsten Vertragsmodalitäten sind hier auch Angaben zu Ausschlüssen, Obliegenheiten und deren Rechtsfolgen, zu allen Angaben auch Verweise auf die Fundstellen in den AVB sowie eine abschließende Belehrung darüber aufzulisten, dass die Angaben nicht abschließend sind.



Fragwürdig ist zudem, dass einerseits das Policenmodell abgeschafft und die Vorlage aller Vertragsinformationen vor Antragstellung verlangt wird, gleichzeitig aber eine zusätzliche Zusammenfassung anzufertigen ist. Daraus spricht das Misstrauen, dass der Kunde trotz „rechtzeitiger“ Vorlage aller Vertragsinformationen diese doch nicht liest.

### Umsetzungsmodelle

Mit der VVG-Reform entfällt das bisher weit verbreitete Policenmodell. Das Regelmodell ist damit nun das sogenannte Antragsmodell.

Antragsmodell als Regel

Der idealtypische Ablauf eines Verkaufsgesprächs unter Anwendung des Antragsmodells sieht wie folgt aus:

1. Gesprächseröffnung: Der Gesprächsanlass wird geklärt und eine entsprechende Gesprächsatmosphäre hergestellt
2. Bedarfsermittlung: Abhängig vom Anlass wird nach Wünschen und Bedürfnissen gefragt.



3. Risikoanalyse und Beratung: Risiko- und Versorgungssituation wird festgestellt; Versicherungsvorschläge unterbreitet und begründet
  4. Die Vertragsinformationen werden ausgehändigt, der VN erhält Zeit zu deren Kenntnisnahme.
  5. Abschlussphase: Entscheidung des VN, Aushändigung der Beratungsdokumentation, Ausfüllen und Unterschrift des Antrags
  6. Verabschiedung
- 

Das Antragsmodell wirft viele praktische Fragen auf:

- Wie kann der Versicherer bzw. der Vermittler bei der Vielzahl verfügbarer Produkte, Tarife und Bedingungen logistisch sicherstellen, dass er stets die richtigen im Beratungsgespräch dabei hat?
- Wie kann der Versicherer sicherstellen, dass sein Mitarbeiter oder Vermittler stets die aktuellen und vor allem die richtigen Informationen aushändigt und nicht ungewollt den Versicherer wegen falscher Bedingungen in Schwierigkeiten bringt?
- Wie kann das sichergestellt werden, wenn ein Vermittler nicht nur einen, sondern mehrere bis viele Versicherer im Angebot hat?

Umsetzungsprobleme beim Antragsmodell

Das Antragsmodell erfordert

- eine möglichst weitgehende Standardisierung aller Versicherungsbedingungen und Informationen, um Fehlerquellen zu minimieren,
- eine ausgefeilte Logistik, um zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Informationen übermitteln zu können,
- eine entsprechende Kontrolle der Mitarbeiter und Vermittler, welche Informationen diese jeweils verwenden,
- die Unterstützung unterschiedlicher Medien zur Übermittlung der Informationen.

Voraussetzungen für die Anwendung

Da ohnehin im Lauf des Jahres 2008 alle Versicherungsbedingungen überarbeitet werden müssen, bietet sich eine Standardisierung an. Vielfach finden sich heute noch in den AVB Regelungen, die lediglich die im VVG vorgesehenen Bestimmungen wiederholen. Ein Verzicht hierauf und die konsequente Konzentration nur auf die Regelungsinhalte, die vom VVG ausdrücklich abweichen oder vom VVG nicht ausreichend geregelt worden sind, könnte den Umfang der AVB reduzieren und die Austauschbarkeit von AVB zwischen den Versicherungsprodukten und -zweigen erhöhen.

---



Die Textform ermöglicht, diese Anforderungen leichter umzusetzen, weil der enorme Aufwand des Drucks von Bedingungen zumindest reduziert werden kann. Gleichzeitig ist die Logistik beispielsweise internet- oder intranetgestützt zu vereinfachen und stellt gleichzeitig sicher, dass die dezentral tätigen Mitarbeiter und Vermittler stets die aktuellsten Informationen zur Verfügung haben.

Textform reduziert  
Logistikaufwand

Allerdings ist noch bei weitem nicht jeder Bundesbürger im Besitz eines Computers und eines Internetzugangs oder einer E-Mail-Adresse, sodass eine komplett virtuelle Übermittlung der Informationen mit Text- oder Bilddokumenten ausscheidet. Es wird weiterhin lange Zeit notwendig sein, papiergebundene Informationen einzusetzen, wenn auch in abnehmender Menge.

Bei Fernabsatz ist ebenfalls grundsätzlich das Antragsmodell zu verwenden, es sei denn, dass das verwendete Fernkommunikationsmodell dies nicht zulässt.

Antragsmodell beim  
Fernabsatz

---

*Im Internet kann der Versicherer dem VN einen Dialog zur Verfügung stellen, durch den er über die relevanten Informationen aufgeklärt und zum Download oder Ausdruck derselben aufgefordert wird. Dies sollte mit einer Bestätigung verbunden werden, ohne die der elektronische Antrag nicht abgesendet werden kann.*

---



Dagegen ist bei ausschließlich telefonischer Beantragung dieser Weg nicht möglich. Hier genügt es, wenn der Versicherer die Informationen unverzüglich nach Vertragsschluss übermittelt, also in der Regel mit der Police zusammen versendet.

Angesichts der Schwierigkeiten mit dem Antragsmodell könnte ein Versicherer auf die Idee kommen, dieses zu ignorieren und weiterhin die Informationen erst nachträglich zuzusenden oder formularmäßig mit Verzichtserklärungen zu arbeiten, wie sie nach §7 Abs. 1 S. 3 VVG grundsätzlich weiter möglich sind.

Ausweichen kaum  
möglich

Das ist allerdings aus mehreren Gründen wenig empfehlenswert. Insbesondere hat eine Verletzung der Informationspflicht die Konsequenz, dass die Widerrufsfrist nicht zu laufen beginnt, also ein Versicherungsvertrag zumindest für lange Zeit – unter Umständen ewig – als schwebend unwirksam anzusehen ist.

Vertrag schwebend  
unwirksam

Eine viel diskutierte Alternative zum Antragsmodell ist das sogenannte Invitatiomodell. Dieses ermöglicht einen dem Policenmodell ähnlichen, logistischen Ablauf, vermeidet aber

Alternative:  
Invitatiomodell

die Verletzung der Anforderung des §7 VVG, rechtzeitig vor Antragstellung dem VN die erforderlichen Informationen zur Verfügung zu stellen.

Dabei wird der Antrag ausdrücklich nicht als Antrag und damit als auf den Abschluss des Versicherungsvertrags gerichtete Willenserklärung verstanden. Vielmehr stellt er nur eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots (lat. „invitatio ad offerendum“) dar, die an den Versicherer gerichtet wird. Der Versicherer sendet die Police mitsamt den Informationen nach §7 VVG als Angebot zu. Dies ist der Antrag im Rechtssinne. Der Versicherungsvertrag kommt erst zustande, wenn der VN seine Annahme erklärt.

Aufforderung zur Abgabe eines Angebots

Der einzige Haken an dem Modell ist, dass der VN nach der „Antragstellung“ eine weitere Erklärung abgeben muss. Das hat folgende Konsequenzen:

Weitere Zustimmung des VN erforderlich

- Der Versicherer bzw. der Vermittler muss den Kunden ein zweites Mal zur Abgabe einer Erklärung auffordern, was in der Praxis einen zusätzlichen Termin erforderlich machen kann.
- Es ist nicht auszuschließen, dass dadurch einige Verträge nicht zustande kommen.
- Der VN läuft Gefahr, keinen Versicherungsschutz zu besitzen, weil er die Annahmeerklärung vergessen hat. Zudem könnte er sich leicht täuschen über die Bedeutung seiner Erklärung, vor allem wenn er aus der Vergangenheit mit der erweiterten Einlöseklausele vertraut ist.
- Rechtlich ungeklärt ist derzeit, ob in dem Dulden des Prämieinzugs eine schlüssige Annahme gesehen werden kann. Der Versicherer darf jedenfalls vor Vertragsschluss von einer Einzugsermächtigung keinen Gebrauch machen, da diese regelmäßig unter der Bedingung erteilt worden ist, dass ein Vertrag zustande kommt.
- Der Versicherer riskiert, dass es in der Zeit zwischen Policenzusendung (Angebot) und Zustimmung des VN (Annahme) zu Gefahrerhöhungen kommt, zum Beispiel eine Veränderung des Gesundheitszustands.

Der idealtypische Ablauf eines Verkaufsgesprächs unter Anwendung des Invitativmodells sieht wie folgt aus:

### 1. Gesprächseröffnung:

Der Gesprächsanlass wird geklärt und eine entsprechende Gesprächsatmosphäre hergestellt.



2. Bedarfsermittlung:  
Abhängig vom Anlass wird nach Wünschen und Bedürfnissen gefragt.
  3. Risikoanalyse und Beratung:  
Risiko- und Versorgungssituation wird festgestellt;  
Versicherungsvorschläge unterbreitet und begründet
  4. Erste Abschlussphase:  
Entscheidung des VN, Aushändigung der Beratungsdokumentation, Ausfüllen und Unterschrift des Antrags
  5. Verabschiedung
  6. Antragsprüfung, Policenerstellung und -versand an VN einschließlich Vertragsinformationen
  7. Zweite Abschlussphase:  
Entscheidung des VN für das als Police vorliegende Angebot, Unterschrift einer Annahmeerklärung
  8. Verabschiedung
-