

Ministerialrat  
Volker Schöfisch  
Leiter des Referats  
Versicherungsrecht, UNCITRAL

Referat im Rahmen  
der Vorlesung zum Privatversicherungsrecht  
19. Januar 2009

## Einzelfragen zum neuen VVG

### Einleitung:

Inkrafttreten des neuen VVG am 1.1.2008 bzw. – für Altverträge – am 1.1.2009;  
Inkrafttreten der VVG-InfoV am 1.1.2008 (1.7.2008).

Erste Erfahrungen; Fragen zur Bedeutung einzelner Normen werden dem BMJ gestellt; insbesondere Auslegungsfragen – aber: wenig im Verhältnis zum Umfang der Reform.

Diskussion in Wissenschaft und Praxis findet statt.

Zuletzt (Nov. 2008): Veranstaltung des Vereins zur Förderung der Versicherungswissenschaft, auf der der Vorstandsvorsitzende der Allianz LebensversicherungsAG und der Geschäftsführende Vorstand des Verbandes Deutscher Versicherungsmakler Gelegenheit hatten, ihre Sicht zu Einzelfragen der Reform darzulegen. Insbesondere ging es dabei um Informationspflichten nach § 7 VVG und nach der VVG-InfoV.

## § 7 VVG – Information des Versicherungsnehmers

Neu: Antragsmodell und – über § 7 Abs. 2 – VVG-InfoV  
(Produktinformationsblatt; Kostenangabe).

a) Antragsmodell – Aufgabe des Policen-Modells

§ 5a VVG, seit 1994, Römer: vieles streitig, nur eines nicht, nämlich dass sie [die Regelung] missglückt ist.

Beschwerde des BdV;

Beschwerdeverfahren gegen § 5a (und § 172 Abs. 2 VVG);

Schreiben der EU-Komm. vom 22.3.2005;

Stellungnahmen der BReg.;

mit Gründen versehene Stellungnahme der EU-Kommission vom 18. Oktober 2006;

Verfahren eingestellt im Juni 2008.

b) Möglichkeit des Verzichts nach §§ 6 Abs. 3, 7 Abs. 1 VVG Verstoß gegen EU-Recht?

c) VVG-InfoV:

aa) Mehr Information? Aufhebung von § 10a VAG, § 48b VVG;  
Vereinheitlichung der Informationsvorgaben

bb) Produktinformationsblatt

Idee - Praxis

cc) Kostenangabe

### **Lebensversicherung**

a) Beteiligung an welchen Bewertungsreserven?

b) § 153 Abs. 4 – Beteiligung an Bewertungsreserven in der Rentenversicherung

c) § 154 – Modellrechnung (Hintergrund der Regelung – Praxis)

### **Krankenversicherung (GKV-WSG)**

Versicherungspflicht nach § 193 Abs. 3 VVG (seit 1.1.2009 in Kraft)

§ 215 VVG i. V. m. Übergangsregelung nach Artikel 1 Abs. 2 EGVVG

**BMJ**  
**III A 6**

**Policenmodell – EU-Recht**

Aus:

„Mit Gründen versehene Stellungnahme – Vertragsverletzung-2005/5046“;  
(Schreiben der Kommission der Europäischen Gemeinschaften vom 18. Oktober 2006)

„..... . Wie von den deutschen Behörden vorgebracht, kann die Antragstellung von dem Versicherungsnehmer tatsächlich innerhalb von 14 bzw. 30 Tagen nach Überlassung der Unterlagen .....zurückgenommen werden, jedoch wurde zu dieser Zeit die Entscheidung betreffend des Versicherungsproduktes längst getroffen. Daher kann nach dem deutschen Recht ein Versicherungsvertrag zunächst als abgeschlossen gelten, es sei denn, dass der Versicherungsnehmer selbst aktiv wird, um der endgültigen Wirksamkeit des Vertrags zu entgegen. Dem Versicherungsnehmer wird damit eine Widerrufslast aufgebürdet. Darüber hinaus muss der Versicherungsnehmer eine Auswahlentscheidung treffen, ohne zuvor entsprechend unterrichtet worden zu sein. Der eigentliche Zweck der Richtlinienbestimmungen, nach denen der Versicherungsnehmer vor Vertragsabschluss über alle notwendigen Informationen verfügen soll, wird vereitelt.“

**BMJ  
III A 6**

**PKV PUBLIK**  
vom 15.09.2007

„Fragwürdig ist auch, warum sich die offensichtlich nicht zu den Spitzenverdienern zählenden Vermittler für die Höhe ihrer Provisionszahlungen rechtfertigen sollen, während niemand auf die Idee käme, diese Offenlegung beispielsweise von einem Autoverkäufer zu verlangen. ....“

Andere Interessenten könnten durch die Kenntnis einer Provisionshöhe ..... abgeschreckt und vom Vertragsabschluss abgehalten werden – denn zu weit verbreitet ist die Erwartung, dass nur das Produkt Versicherung etwas kostet, während Beratung und Vermittlung mehr oder weniger gratis erfolgen.“

**Werbung eines Versicherungsvermittlers**

(Dezember 2007)

**„Wer sind wir?“**

Als Vermittler von privaten Krankenversicherungen arbeiten wir mit vielen Anbietern auf diesem Gebiet zusammen. .... Sollten Sie eine persönliche Beratung wünschen, leiten wir gegebenenfalls Ihre Daten an einen mit uns kooperierenden Versicherungsmakler und/oder -vertreter weiter. Wir finanzieren uns ausschließlich über die Abschlußprovision. D. h. Ihnen entstehen keinerlei Kosten für die Beratung und/oder die Vermittlung.

(Dezember 2008)

**- Kosten -**

Wir erstellen für Sie Computeranalysen über private Krankenversicherungen. Dieser Service ist für Sie kostenlos, da wir im Falle einer Vermittlung direkt von der Versicherungsgesellschaft honoriert werden. Ihnen entstehen also keinerlei Kosten.“

**Werbung für U. Krankenversicherung a. G. (Dezember 2007)**

(Anmerkung: die Werbung richtet sich an Vermittler)

**„Verdoppeln Sie ihren Ertrag! Sonderaktion für den PKV-Einsteigertarif intro/Privat**

..... Neukunden ... erhalten das Recht, sich bereits nach **12 Monaten** für eine leistungsstärkere Produktlinie entscheiden zu können. ....“

***Doppelter Ertrag***

Für Sie rechnet sich die Umstellung nach 12 Monaten Vertragslaufzeit doppelt. Zusätzlich zu Ihrer Abschlussprovision bzw. Erstcourtage für intro/Privat erhalten Sie nochmals die volle Abschlussprovision bzw. Erstcourtage bei Ausübung des „Sonder-Umstellungsrechtes“ auf den Gesamtbetrag der neuen Produktlinie.“

## **BMJ III A 6**

### **Kosteninformation im Produktinformationsblatt (Beispiele aus der Praxis)**

#### Versicherung 1:

„Der erste oder einmalige Beitrag ist unverzüglich nach Vertragsabschluss zu zahlen .....  
Wenn Sie einen Folgebeitrag nicht rechtzeitig zahlen, erhalten Sie von uns eine Mahnung.  
Begleichen Sie den Rückstand nicht rechtzeitig, so entfällt oder vermindert sich Ihr Versicherungsschutz.“

Die im Zuge der Beratung und des Vertragsabschlusses anfallenden Abschluss- und Vertriebskosten in Höhe von 1440,00 EUR werden Ihnen dabei nicht noch gesondert in Rechnung gestellt. Diese Kosten sowie ggf. erforderliche ärztliche Untersuchungen oder Risikoprüfungen sind in den zu zahlenden Beiträgen bereits berücksichtigt.  
Auch während der Vertragslaufzeit stehen wir Ihnen zur Seite.

Alle mit diesen Serviceleistungen und dem Vertrag einhergehenden Verwaltungskosten .....  
in Höhe von durchschnittlich 64,03 EUR jährlich werden Ihnen nicht gesondert in Rechnung gestellt, sondern sind mit Ihren Beiträgen schon verrechnet. Und das unabhängig davon, wie häufig Sie unsere Leistungen über die vielen Jahre der Vertragslaufzeit in Anspruch nehmen!“

#### Versicherung 2

Abschluss- und Vertriebskosten dienen einerseits der Deckung von Aufwendungen .....  
Außerdem soll der Aufwand Ihres Beraters gedeckt werden. .... Für den Abschluss und Vertrieb der Versicherung fallen einmalig zu Versicherungsbeginn 1.350,90 EUR an. Diese Kosten werden nicht gesondert in Rechnung gestellt, sondern sind bereits in den Beitrag eingekalkuliert.

Ausführliche Informationen zur Verrechnung der Abschlusskosten finden Sie in § 11 der Allgemeinen Bedingungen.“

#### Versicherung 3

„..... . Zur Deckung dieser Kosten haben wir bei der Prämienkalkulation einmalige Abschlusskosten für Ihren Vertrag in Höhe von 898,67 Euro berücksichtigt. Dieser Betrag wird durch Ihre Beiträge zu Beginn der Versicherung getilgt.“

#### Aus der Begründung der VVG-InfoV:

Die Begründung enthält folgendes Beispiel:

„Für diesen Vertrag sind Abschluss- und weitere Kosten zu entrichten, die in der kalkulierten Prämie von jährlich zzz,- Euro bereits enthalten sind. ....“