

Inveda.net

Software- und Systemhaus in Leipzig

Presseinfo Seit Januar 2008 gilt in Deutschland das neue Versicherungsvertragsgesetz (VVG) und es soll die Rechte der Kunden stärken. Abgeschlossene Versicherungsverträge sind ab sofort nur noch dann gültig, wenn der Kunde vor Abschluss des Vertrages sämtliche Unterlagen, insbesondere die Allgemeinen und besonderen Bedingungen, sowie ein Produktinformationsblatt erhalten hat. Diese Regelung scheint auf den ersten Blick so plausibel und selbstverständlich, dass man sich fragt, warum das überhaupt neu geregelt werden musste.

Wie war es bisher? Der Kunde unterschrieb den Antrag und hatte damit meistens schon ab Eingang des Vertrages beim Versicherer vorläufigen Versicherungsschutz, unter der Annahme, dass seine Angaben richtig waren und die Risikoprüfung der Gesellschaft nicht zur Ablehnung der Antrags führt. Er bekam dann, manchmal Wochen später, eine Police mit den Unterlagen zu seinem Vertrag zugeschickt. Ab Zugang der Police hatte der Kunde ein Sonderkündigungsrecht, da er jetzt erst eine verbindliche Zusage und Informationen zu den Leistungen seiner Versicherung hatte. Dieses Modell, auch Policenmodell genannt, gibt es ab sofort nicht mehr.

Der Kunde hat ab sofort zwei Möglichkeiten. Möchte er mit der Unterschrift unter dem Antrag auch einen vorläufigen Versicherungsschutz haben, dann muss er sich für das Antragsmodell entscheiden. Das heißt, dass er bereits vor dem Leisten seiner Unterschrift, sämtliche Unterlagen ausgehändigt bekommt. Scheint einfach, ist aber eine große Herausforderung für den Versicherungsvermittler, denn der muss zu diesem Zweck auch alle Unterlagen zur Verfügung haben. Hat er dies nicht, kann er auch versuchen, den Kunden von einem Verzicht auf diese Unterlagen zu überzeugen und sich eine Verzichtserklärung unterschreiben lassen. Das ist aber nicht Absicht des neuen Versicherungsvertragsgesetzes und ist deshalb leider auch nicht abschließend geregelt.

Die zweite Möglichkeit ist das Invitatio-Modell. Hier erhält der Kunde beim Unterschreiben des Antrages keine Dokumente und derzeit keinen vorläufigen Versicherungsschutz. Der Versicherer sendet dem Kunden die Unterlagen erst mit der verbindlichen Zusage zum Versicherungsschutz zu. Der Vertrag kommt erst dann zu Stande, wenn der Kunde nach Zugang der Unterlagen den Empfang bestätigt und dem Vertrag zustimmt.

Das Invitatio-Modell ist logistisch sehr elegant, die Notwendigkeit einer Bestätigung des Kunden birgt aber auch die Gefahr, dass der Vertrag letztendlich oft doch gar nicht zu Stande kommt.

Makler können das Problem umgehen, indem sie die Unterlagen als Vertreter des Kunden in Empfang nehmen und diese auch gegenüber dem Versicherer bestätigen. Hierfür braucht der Makler eine Vollmacht. Als Vertreter trägt er aber auch ein Haftungsrisiko.

In der Praxis wird sich eher das verkaufs-freundlichere Antragsmodell durchsetzen.

Versicherungsvermittlern in der Ausschließlichkeit einer Gesellschaft wird die Umsetzung des Antragsmodells durch die von den Gesellschaften zur Verfügung gestellten Möglichkeiten wie Software und Druckstücke sicher nicht ganz so große Probleme bereiten.

Schwieriger wird es für den unabhängigen Makler. Dieser müsste ab sofort sämtliche Softwareprogramme der Versicherer auf seinem Notebook oder alle möglichen Druckstücke im Kofferraum seines Autos spazieren fahren. Für dieses Problem hat die Inveda.net GmbH mit dem Inveda-Makler-Assistenten (IMA) eine Lösung.

Die INVERS GmbH, einer der größten Verbände für freie Versicherungsmakler und Mehrfachagenten und Veranstalter der Leipziger Versicherungs- und Fondsmesse (LVFM), wird noch im Januar allen Partnern die neue Software zur Verfügung stellen.

Es wird dann möglich sein, mit einer einzigen Software das Antragsmodell beim Kunden vor Ort umzusetzen und das ohne die Software der Gesellschaften und ohne verstopften Kofferraum.

Möglich wird das durch eine Kooperation mit Versicherungsgesellschaften, die ihre Dokumente der Inveda.net zur Verfügung stellen. Sämtliche Unterlagen werden online im Internet verwaltet und können durch den beim Makler installierten IMA täglich aktualisiert werden. Der IMA selbst ist in der Lage, die unterschiedlichen Tarife zu berechnen und die richtigen Dokumente zuzuordnen.

Zur Übergabe unterstützt der IMA das Brennen der Dokumente auf CD oder den kompletten Ausdruck oder das Abspeichern auf einen USB-Stick bzw. das Versenden per Email. Der Makler lässt sich die Übergabe der Dokumente auf einer vorgefertigten Empfangsbestätigung unterschreiben.

Die aktuelle Version des IMA beschränkt sich zur Zeit auf dem Bereich Sachversicherung im privaten Bereich.

Nutzer von KVPro können mit Hilfe des IMA diese Funktionen auch schon im Bereich der privaten Krankenversicherung nutzen. An einer Vervollständigung, insbesondere für den Bereich Leben wird bereits gearbeitet.

<http://www.maklerassistent.de>

<http://www.invers-gruppe.de>

<http://www.kvpro.de>