

## 8. Internationale Konferenz InterEurope AG

### Reform des Versicherungsrechts in Deutschland – Auswirkungen in der Praxis für die Kfz-Versicherung

Gerald Epple

#### Ziele des Gesetzgebers

Der Deutsche Gesetzgeber hat das seit ca. 100 Jahren geltende Versicherungsvertragsgesetz einer Totalrevision unterzogen. Mit dieser Anpassung an die Neuzeit befindet sich der Gesetzgeber in Deutschland im Trend der juristischen Moden, denn auch andere Länder (z.B. Schweiz) geben ihrem teilweise ca. hundertjährigen Versicherungsvertragsgesetz ein Update.

Im Versicherungsrecht wird sich in Deutschland eine Menge ändern, vor allem im Bereich der Kranken- und Lebensversicherungen. Als Beispiel sei die Überschußbeteiligung in der Lebensversicherung genannt. Auf dem Gebiet der Lebensversicherung haben diese Veränderungen massive Auswirkungen auch die Versicherungsmathematik und auf die Produktgestaltung. Aber dies soll nicht Thema des Vortrags sein.

Die Änderung des Versicherungsvertragsrechts ist ein weiterer Bereich. Wollte man dieses Thema auch nur ansatzweise vollständig darstellen, so würde es bedeuten, dass ich gerade Sie als überwiegend nicht deutsche Zuhörer doch langweilen müsste. Und genau das liegt mir fern. Es ist daher notwendig, eine Auswahl zu treffen. Ich möchte den Lebens- und Krankenversicherungsbereich ausklammern. Bei den Sach- und Schadenversicherungen soll der Schwerpunkt nicht auf den rechtlichen Veränderungen, sondern auf den Auswirkungen für die Versicherungspraxis in der Kfz-Versicherung liegen. Wir wollen die Fragen untersuchen: Wie verändert das neue Versicherungsvertragsrecht die Versicherungsprodukte? Was wird anders in der Schadensregulierung? Welche Einstellungen gibt es bei den Versicherungsunternehmen gegenüber den neuen rechtlichen Veränderungen?

#### Einfluss auf die Produktgestaltung

Der Gesetzgeber hat lange Zeit gebraucht um das jetzt in Kraft tretende Gesetz zu beraten. Seit vielen Jahren wurden immer neue Entwürfe vorgelegt und diskutiert. In den letzten Jahren hat sich bei den Versicherungen die Auffassung durchgesetzt, dass Veränderungen im Bereich der „groben Fahrlässigkeit“ durch das Gesetz anstehen. Nach bisherigem Versicherungsrecht ist der Versicherer leistungspflichtig, wenn nur „leichte Fahrlässigkeit“ vorliegt. Bei „grober Fahrlässigkeit“ war er vollständig leistungsfrei. Grob fahrlässig konnte das Durchfahren einer roten Ampel sein, das Bücken nach heruntergefallenen Zigaretten oder CDs. Der Versicherungsnehmer hat dann keinerlei Leistungen bekommen. Dieses Alles-oder-nichts-Prinzip wird es nach dem neuen Versicherungsvertragsrecht nicht mehr geben. Das Versicherungsunternehmen muss nunmehr den Grad der groben Fahrlässigkeit bewerten und ein diesem Verschulden entsprechende Teilleistung erbringen. Gerade nicht mehr entweder oder, sondern einen Teil des Schadens muss ersetzt werden. Diese Regelung wurde dem Schweizer Recht entnommen. Das Problem ist aber, dass es in der Schweiz in ca. 100 Jahren nicht gelungen ist, einigermaßen eindeutige Quoten bei der Abstufung der groben Fahrlässigkeit festzulegen. Die deutsche Versicherungswirtschaft befürchtet aus diesen Erfahrungen der Schweiz heraus eine langjährige oder vielleicht sogar auch dauerhafte Rechtsunsicherheit.

Um diese mögliche Rechtsunsicherheit zu vermeiden, wurden neue Produktgestaltungen eingeführt um die Probleme mit der neuen Rechtslage zu vermeiden. So wurden in den letzten Jahren zunehmend sog. Premium- oder First-Class-Produkte auf dem Markt angeboten, bei denen der Versicherer im Wesentlichen auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit verzichtet hat. Ein solcher Verzicht wäre auch nach altem Versicherungsvertragsrecht möglich gewesen. Aber nahezu flächendeckend wird er von Versicherungsunternehmen erst angeboten, seitdem die Komplikationen durch das neue Recht erkennbar wurden. Heute bieten die meisten Versicherungen solche Produkte an.

Diese Lösung mit dem vollständigen Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit wäre nicht die einzig denkbare Lösung aus der Unsicherheit bei der Abstufung hinsichtlich des Verschuldensgrades gewesen. Wie in der Schweiz hätte das Versicherungsunternehmen in seinen Bedingungen den Verschuldensgrad und die damit verbundenen Folgen definieren können. Aber nahezu kein Versicherungsunternehmen hat das bisher in seinen Bedingungen versucht. Grund dafür ist einmal, dass die Versicherungsunternehmen noch unsicher mit der Lösung sind und es ihnen noch nicht sicher ist, ob sie eine rechtskonforme Lösung haben. Für die meisten Versicherungsunternehmen ist es – im Unterschied zu den Banken – noch peinlich, wenn ihre Bedingungen von Gerichten als unzulässig erachtet werden. Nachdem die

Maßstäbe für grobe Fahrlässigkeit noch zu ungenau sind, will sich kein Versicherungsunternehmen zu früh hervorwagen. Ein Beweis für das starke Sicherheitsbedürfnis oder die geringe Risikobereitschaft bei den deutschen Versicherungen. Außerdem möchte kein Unternehmen schlechtere Bedingungen haben als andere Unternehmen und deshalb bei Versicherungsvergleichen negative Benotungen hinnehmen. Lieber wird die Unsicherheit bei der Schadenregulierung in Kauf genommen, als dass man aus Gründen der Klarheit von Versicherungsbedingungen bei den Kunden schlecht dasteht. Der rechtlichen Sicherheit wird im Verhältnis zu einem erfolgreichen Auftreten im Markt nicht der Vorzug eingeräumt.

### **Übergangsnormen - Schnelle Übernahme des neuen Rechts als Marketingmaßnahme**

Das neue Versicherungsvertragsrecht wird vom Gesetzgeber und den Medien als mit dem Attribut verbraucherfreundlich versehen. Welches Versicherungsunternehmen möchte dies nicht auch sein? So werden auch so juristisch spröde Regelungen wie Übergangsnormen zu Elementen eines verbraucherfreundlichen Marketings benutzt. Das Gesetz wird für Neuverträge ab dem 1.1.2008 gelten. Für bestehende Verträge gibt es eine Übergangsfrist. Das Gesetz findet für Altverträge erst ab dem 1.1.2009 zwingende Anwendung. Nicht wenige Unternehmen erklären aber schon heute medienwirksam und verbraucherfreundlich, dass sie auch für Altverträge das neue Recht für Schäden ab dem 1.1.2008 anwenden würden. Die Unternehmen, die den rechtlichen Übergangszeitraum voll ausnutzen, werden damit als juristisch unflexibel und verbraucherunfreundlich abgestempelt. Aus Umfragen der Presse vor ca. 2 Monaten hat sich ergeben, dass eine nicht geringe Anzahl von Versicherungsunternehmen hierzu noch keine Entscheidung getroffen hatte. Die werbewirksame Vermarktung der schnellen Umsetzung wurde noch nicht erkannt. Diese Unternehmen waren marketingmäßig im Nachteil im Verhältnis zu den Firmen, die schon entschieden hatten. In der Zwischenzeit hat die überwiegende Mehrzahl der Unternehmen eine Entscheidung getroffen. Die überwältigende Mehrheit will die verbraucherfreundliche schnelle Einführung zum Januar 2008 auch für Schäden aus Altverträgen.

### **Kündigung im Schadensfall**

Der Kunde und das Versicherungsunternehmen haben im Schadensfall ein Kündigungsrecht. Bisher schuldete der Kunde bei seiner Kündigung die Versicherungsprämie für das gesamte restliche Jahr. Beim Wechsel der Versicherung

musste er den Versicherungsschutz für den Rest des Jahres doppelt bezahlen. Einmal die verfallene restliche Jahresprämie bei der alten Versicherung und die anteilige Jahresprämie beim neuen Versicherer. Das neue Versicherungsvertragsrecht trifft eine andere Regelung. Der Versicherungsnehmer muss nur die anteilige Prämie bis zur Kündigung bezahlen. Den Rest erhält er zurückerstattet.

Es ist eine Tatsache, dass die Kfz-Versicherungsprämien für dasselbe Risiko bei verschiedenen Unternehmen weite preisliche Streuungen haben. Diese Preisunterschiede können leicht bis 50% - 100% erreichen. Untersuchungen haben ergeben, dass der Kunde im Schadensfall leichter die Versicherung wechselt. Diese Wechselbereitschaft könnte über Informationsmaßnahmen erhöht werden. Die Unternehmen mit einem geringen Preis könnten bei der Werbung in die Richtung gehen, dass der Kunde aufgeklärt wird, dass er unter Umständen von seiner teuren bisherigen Versicherung doppelt so viel erstattet bekommt, wie er bei der neuen preiswerteren Versicherung bezahlen muss. Ein Argument, das für preissensible Kunden attraktiv sein kann. Bisher wird die anteilige Rückerstattung der Prämie bei der Kündigung noch nicht beworben. Die neue Abrechnungsnorm des Versicherungsvertragsgesetzes für die Versicherungsprämie bei der Kündigung kann aber bei entsprechender Bewerbung dafür sorgen, dass ein Schadensfall als zusätzlicher Wechselgrund bei den Kunden bekannter wird. Die Folge wird sein, dass noch häufiger der Versicherungswechsel stattfindet. Der Markt im Kfz-Bereich in Deutschland kommt noch mehr in Bewegung.

### **Selbstbehalt bei Direktanspruch**

Neu und ausdrücklich im Gesetz erwähnt wird nunmehr auch der Selbstbehalt in der Kfz-Haftpflichtversicherung. Damit wird auch im Pflichtversicherungsbereich und beim Direktanspruch des Geschädigten der Selbstbehalt eingeführt. Zwar wird der Versicherer verpflichtet, dem geschädigten Dritten den vollen Schadenersatz zu bezahlen, er kann den Selbstbehalt aber von seinem Versicherungsnehmer zurück verlangen. Ein zunächst nachvollziehbarer Ansatz, um die Kosten für den Verbraucher in der Haftpflichtversicherung zu senken, da bei Kleinstschäden kein Aufwand entsteht. Im Flottenbereich gab es die Selbstbehaltlösung schon längere Zeit.

Aber auch im Privatkundenbereich gab es in der Kfz-Haftpflichtversicherung bisher schon eine ähnlich wirkende Einrichtung, nämlich den Rückkauf des Schadens um den Schadenfreiheitsrabatt zu erhalten. In der Kfz-Haftpflichtversicherung existiert in Deutschland ein Bonus-Malus-System. Mit jedem schadenfreien Jahr kommt der Kunde in eine bessere Schadenfreiheitsklasse und erhält einen größeren Rabatt auf seine

Prämie. Damit er diesen Schadensfreiheitsrabatt auch im Schadensfall sich erhalten kann, besteht für ihn die Möglichkeit, dass er den Schaden, den das Versicherungsunternehmen reguliert hat, zurückkauft. Er bezahlt dem Versicherungsunternehmen dessen Aufwand zurück und wird dann nicht zurückgestuft.

Außerdem kann der Versicherungsnehmer, wenn der Schaden sich wirtschaftlich in diesem Bereich bewegt, den Schaden seines Unfallgegners selber regulieren und seine Versicherung erst gar nicht einzuschalten. Selbstverständlich funktioniert diese Selbstregulierung nur, wenn der Anspruchsteller damit einverstanden ist. Viele Kleinstunfälle werden auf diese Weise abgewickelt.

Finanziell wird damit das gleiche bewirkt wie mit einem Selbstbehalt. Auch bei der Tarifierung kann diese für den Kunden wirtschaftlich interessante Selbstregulierung mitberücksichtigt werden. Es ist fraglich, ob mit einem zusätzlichen Selbstbehalt neben der Selbstregulierungsgrenze die wirtschaftliche Schmerzgrenze der Kunden angemessen erfasst wird.

Interessant wird die Einführung eines Selbstbehaltes in der Kfz-Haftpflichtversicherung dann, wenn der Kunde einen Rabattretter mit einem Selbstbehalt kombiniert. Beim Rabattretter wird gegen einen Prämienzuschlag von Seiten des Versicherungsunternehmens darauf verzichtet bei einem oder mehreren Schadensfällen eine Rückstufung im Schadensfreiheitsrabatt durchzuführen. Dies ist eine Lösung für besonders sicherheitsbewusste Versicherungsnehmer. Diese Lösung kostet allerdings Geld. Mit dem kombinierten Angebot eines Rabattretters in Verbindung mit einem Selbstbehalt könnte dem Kunden ein preiswertes Angebot eines Rabattretters gemacht werden. Er zahlt einen Zuschlag für den Rabattretter und bekommt einen Nachlass für den Selbstbehalt. Da für den typischen deutschen Kunden ein guter Schadensfreiheitsrabatt auch Prestigewert hat – er ist ein guter Autofahrer – hat ein solches Angebot seine interessierten Kunden. Allerdings darf nicht vergessen werden, alles muss finanziert werden. Der Rabattretter und der Selbstbehalt. Entweder zahlt das der Kunde oder das Versicherungsunternehmen. Für das Versicherungsunternehmen wäre es wünschenswert, wenn der Kunde dies finanzieren würde. Ob dann allerdings ein für den Kunden interessanter Preis zustande kommt, bleibt den Tarifierungen in diesem Bereich überlassen. Auch gibt es eine Tendenz im Kfz-Versicherungsmarkt, dass nicht alle Risiken auf den Kunden transferiert werden können und das Versicherungsunternehmen einen Teil des Risikos von seinem Ertrag her finanzieren muss.

## **Hinweis- und Belehrungspflichten bei Vertragsabschluss - Informationspflichten und Produktinformationsblatt**

Im neuen Versicherungsvertragsgesetz sind die Informationspflichten des Versicherers bei Vertragsabschluss geregelt. Es wird hierzu eine gesonderte Verordnung, die sog. VVG- Informationspflichtenverordnung bis zum 1.1.2008 ergeht. Ziel der verbesserten Verbraucherinformation ist es, die Bedürfnisse des Kunden genau zu erfragen und ihm einen Versicherungsschutz anzubieten, der seinen Bedürfnissen entspricht. Ein Anliegen das von allen beteiligen Kreisen ungeteilte Zustimmung bekommt. Ein zentrales Element bei der Kundenberatung ist die Dokumentation des Gesprächs mit dem Kunden. Eine nicht geringe Herausforderung für die Vermittler, die sicher lieber verkaufen als dokumentieren. Wie ernsthaft es dem Gesetzgeber mit einer solchen umfassenden Aufklärung ist, sieht man daran, dass Ersatzansprüche des Versicherungsnehmers bei unzureichender Aufklärung und infolge dessen bei unpassendem Versicherungsschutz bestehen. So hat der Vermittler zu erfragen, in welche Länder ein Kunde mit seinem Auto fahren möchte. Stellt sich im nachhinein heraus, dass der Versicherungsvertrag eine solche Auslandsdeckung (z.B. asiatischer Teil der Türkei) nicht besitzt, lag dieses Bedürfnis aber nahe (z.B. türkische Abstammung) oder fehlt eine entsprechende Dokumentation, so hat das Versicherungsunternehmen den Kunden so zu stellen wie wenn er den entsprechenden Versicherungsschutz gehabt hätte. Ein Unfall im asiatischen Teil muss dann gedeckt werden. Im Übrigen hat diesen Fall mit dem Türkeiibesuch die Rechtsprechung schon nach altem Recht so behandelt. Im Ergebnis entsteht nichts Neues. Neu ist im Wesentlichen die Anforderung an die Dokumentation.

Auch sollen in einem Produktinformationsblatt dem Kunden diejenigen Informationen gegeben werden, die für Abschluss und Erfüllung des Versicherungsvertrages von besonderer Bedeutung sind. Ziel des Gesetzgebers ist es, dass der Versicherungsnehmer sich bewusst ist, was er versichert hat und wie er sich zu verhalten hat. Solche Produktinformationsblätter hat es bisher schon freiwillig oder als Werbeträger von den meisten Versicherungen gegeben. Denn es ist wohl in allen Ländern so, dass der Kunde die ausführlichen Versicherungsbedingungen nie liest. Dieser Unkenntnis des Versicherungsnehmers wie sein Versicherungsschutz aussieht und wie er sich im Versicherungsfall verhalten soll, wurde durch kurz gefasste Informationsbroschüren begegnet. Diese gute und weitverbreitete Praxis der Versicherungsunternehmen wird nunmehr in Gesetzesform gegossen. An der Notwendigkeit von solchen Produktinformationen herrscht Einigkeit zwischen allen Beteiligten Gruppen im Versicherungsmarkt.

In diesem Zusammenhang ist auch noch zu erwähnen, dass das neue VVG gerade auch bei den Informationsverpflichtungen die bisherige Rechtsprechung als Gesetz niedergeschrieben hat.

## **Ermittlung der Kundenbedürfnisse**

Der Versicherungsvermittler hat die Versicherungsbedürfnisse seines Kunden zu ermitteln und das Gespräch mit ihm zu dokumentieren. Damit wird auch das Kundenpotential besser ausgeschöpft. Nicht zuletzt aufgrund des neuen Gesetzes werden Methoden zur Verbesserung des Cross-Selling und zur Bewertung des Kundennutzens immer mehr in die Geschäftsprozesse der Versicherungsunternehmen finden. Daher versprechen sich die Versicherungsunternehmen von den neuen Gesetzesregelungen nicht nur zusätzlichen Aufwand bei der Kundenbetreuung sondern auch mehr und kundengerechte Vertragsabschlüsse. Geht man davon aus, dass ein überzeugter Kunde sich eher an seinem Vertragsabschluss gebunden fühlt, so können die mit dem neuen Versicherungsvertragsgesetz verbundenen Informationspflichten insb. das Produktinformationsblatt, längerfristige und umfangreicherer Kundenbeziehungen begründet werden. Außerdem hat ein informierter Kunde im Falle des Schadens weniger fehlerhafte Vorstellung vom Versicherungsschutz. Auch die Schadenabwicklung profitiert dann vom informierten Kunden.

Die Versicherungsunternehmen versuchen ihre Geschäftsprozesse auf diese Informations- und Dokumentationsverpflichtungen einzustellen. Ein Unternehmen, das über die Bedürfnisse seines Kunden informiert ist hat einen Marktvorteil. Deshalb haben die elektronische Dokumentation des Kundengesprächs und der Kundenwertmodelle momentan Konjunktur bei der Geschäftsprozessanalyse von Versicherungsunternehmen. Das Unternehmen, das alles auf Papier hat und nichts auswerten kann und bei Kundenbeziehungen keine Schwerpunkte setzen kann, wird im Markt auf Dauer Nachteile haben. Eine gute Software in diesem Bereich ist dagegen Gold wert.

## **Gerichtsstand**

Erwähnenswert ist auch die Veränderung des Gerichtsstands. Bisher wurden die meisten Klagen aus dem Versicherungsvertrag am Sitz des Versicherungsunternehmens geführt. Eine für Versicherungen bequeme Einrichtung, denn ein spezialisierter Rechtsanwalt und auch ein spezialisiertes Gericht vereinfachten die Rechtsfindung. Daran wird sich einiges ändern, denn in Zukunft wird ein Gerichtsstand auch am Sitz des Kunden möglich sein. Dies wird eine neue Herausforderung für Anwälte und Gerichte mit sich bringen. Die Tendenz geht zu überörtlichen Anwaltskanzleien, die überall ein gleichbleibend hohes Niveau bei allen Gerichten garantieren. Für die Gerichte wird es ebenfalls aufwendiger, denn bisher wurde die Rechtsprechung wesentlich von Gerichten geprägt, die an den zentralen Standorten der Versicherungsunternehmen

waren. Andere Gerichte hatten eher weniger Berührungspunkte mit dieser Rechtsmaterie. Aber auch diese Gerichte werden in Zukunft zu den versicherungsrechtlichen Fragen Stellung nehmen müssen. Es wird sicherlich mehrere Jahre wenn nicht gar Jahrzehnte dauern, bis sich eine einheitliche Rechtsauffassung durchgesetzt hat. Somit wird für Gerichte und Anwaltschaft ein zukunftssträchtiges Arbeitsfeld geschaffen.

## **Versicherungsabschluss - Neue Geschäftsprozesse abhängig von Leistungsfähigkeit der IT**

Das neue Versicherungsvertragsgesetz stellt die Verbraucherfreundlichkeit und die Information des Kunden in den Vordergrund. Damit verbunden ist auch die Idee, dass der Kunde die Möglichkeit haben soll, vor Abschluss des Vertrages, die Versicherungsbedingungen zur Kenntnis zu nehmen. Grundsätzlich ein richtiger Ansatz, aber bei den Massensparten wie z.B. Kfz-Versicherungen ist die Frage berechtigt, wie viele Kunden haben den Versicherungsvertrag und die Versicherungsbedingungen – in Deutschland sagt man das „Kleingedruckte“ gelesen?

Für die Versicherungsunternehmen ist das auch ein logistisches Problem, denn nun muss mit jedem Antrag auch ohne Versicherungsabschluss die gesamten Bedingungen und die Zusatzinformationen mit überlassen werden. Bisher konnten solche Informationen erst bei erfolgtem Vertragsabschluss versandt werden. Der Papierbedarf durch das neue VVG wird erheblich sein. Es gibt schon Vermutungen, wie viel zusätzlicher Wald der VVG-Reform zum Opfer fallen wird.

Nun gibt es Unternehmen, die aufgrund ihrer nicht zeitgeäßen IT-Systeme oder ihrer Geschäftsprozesse Schwierigkeiten haben, solche Informationen bei jedem Angebot an den Kunden weiterzugeben. Da ist es willkommen, dass es zum neuen Versicherungsvertragsrecht noch keine Rechtsprechung und auch noch keine Kommentare gibt. So ist das Feld der Auslegungsmöglichkeiten noch weit. Solche Unternehmen versuchen mit dem sog. Invitatio-Modell die logistischen Schwierigkeiten des Vertragsabschlusses zu lösen. Damit werden dem Kunden erst mit dem Vertragsabschluss die Bedingungen geschickt nicht schon vorher mit dem Antrag. Ob die Rechtsprechung mitmacht, bleibt abzuwarten.

## **Einstellungen der Versicherungsunternehmen zum neuen Versicherungsvertragsgesetz**

Das neue Versicherungsvertragsgesetz hat in erheblichem Umfang die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs als letztinstanzlichem Zivilgericht in Gesetzesform übernommen. Diese Rechtsprechung hat in den vergangenen Jahren bewirkt, dass ein einheitliches Niveau beim Versicherungsschutz geschaffen wurde. Dadurch wurde der Wettbewerb über die Produktgestaltung nur bedingt möglich, da die Rechtsprechung die Bedingungen ähnlich gehalten und Einschränkungen nur in engem Rahmen zugelassen hat. Das hat dazu geführt, dass die Produkte vergleichbar waren. Bei den weitverbreiteten Massenprodukten wie z.B. die Kraftfahrtversicherung war im Wesentlichen eine Differenzierung nur über den Preis zu erreichen. Nachdem die bisherige Rechtsprechung vom neuen Versicherungsvertragsgesetz abgelöst wurde, ist es fraglich, ob dadurch ein einschneidender Bedingungs Wettbewerb im Versicherungsbereich entstehen kann. Von nicht wenigen Versicherungen wurde die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs wohlwollend akzeptiert, da durch das vergleichbar hohe Versicherungsniveau auch das Preisniveau nicht zu sehr nach unten gesenkt werden konnte. Der Wettbewerb hat im Wesentlichen nur über diese Preisdifferenz bei in etwa gleichem Bedingungs niveau stattgefunden. Es wird Sie in Italien verwundern, dass in Deutschland in den letzten Jahrzehnten keine Versicherung zahlungsunfähig wurde. Bei wirtschaftlichen Schwierigkeiten wurden die Unternehmen schnell mit stärkeren Partnern fusioniert. Die Kunden merken kaum etwas von einer Übernahme, da die Bedingungen in etwa gleich sind.

Die Einstellung der Versicherungsunternehmen zu neuen Versicherungsvertragsgesetz ist gespalten. Die Festschreibung des bisherigen Versicherungsniveaus wird als positiv angesehen. Im Bereich der Regelungen zur Gefahrerhöhung und bei Verletzung von Obliegenheiten sind die Versicherungen der Auffassung, dass ihnen im Vergleich zum alten Versicherungsvertragsgesetz etwas genommen wurde. Die Anforderungen an die Ablehnung des Versicherungsschutzes wurden angehoben. Das führt dazu, dass manche Versicherungsunternehmen hier Umgehungsstrategien entwickeln, um durch eine feinsinnige juristische Argumentation in etwa wieder den Status quo zu erreichen. Es ist einhellige Meinung der Versicherungsunternehmen, dass durch die Veränderungen beim den Regelungen zur Obliegenheitsverletzung der Versicherungsbetrug erleichtert wurde. Eine Erschwerung des Versagens von Versicherungsschutz wegen Obliegenheitsverletzung wurde vom Gesetzgeber gerade beabsichtigt. Die Erleichterung des Betrugs ist notwendige wenn auch ungewollte Folge davon, was leider akzeptiert werden muss.

Den meisten Versicherungsunternehmen ist bewusst, dass mit zu strenger Auslegung der neuen Regelungen nichts gewonnen werden kann. Gerade im Bereich der groben

Fahrlässigkeit sollten nur ausgewählte Fälle durch prozessiert werden. Es bleibt abzuwarten in welche Richtung sich die Zukunft bewegt. Aber die Versicherungswirtschaft will nicht nur eine passive Rolle in diesem Prozess der Rechtsfindung nehmen. Es ist beabsichtigt selbst eigene Quoten zum jeweiligen Verschulden von Seiten der Versicherungswirtschaft zu entwickeln und nicht abzuwarten was von Seiten der Rechtsprechung dazu vorgebracht wird.

Dabei wird zu berücksichtigen sein, dass das neue Versicherungsvertragsgesetz das Attribut der Versicherungsfreundlichkeit nicht umsonst hat. Die Umgehung der Schutznormen des Versicherungsnehmers wird nicht möglich sein. Der Weg zum Status quo ist nur sehr eingeschränkt möglich. Andererseits bleibt abzuwarten ob die hohen Ansprüche der Rechtsprechung z.B. bei der groben Fahrlässigkeit nicht gelockert werden und so eine Kompensation stattfindet. Die Rechtsprechung hat bisher zum alten Versicherungsvertragsgesetz die Anforderungen an die Voraussetzungen für das Vorliegen einer groben Fahrlässigkeit sehr hoch gesetzt. Dies deshalb, da mit der Bejahung der Verlust des gesamten Versicherungsschutzes verbunden war. Eine sehr einschränkende Maßnahme, zu der die Gerichte nur in eindeutigen Ausnahmefällen bereit waren. Es bleibt abzuwarten, ob die Anforderungen an die grobe Fahrlässigkeit mit der Zeit gemildert werden, da der vollständige Verlust des Versicherungsschutzes nur in sehr wenigen Fällen droht. Da die Rechtsfolgen für den Versicherungskunden weniger einschneidend sind, wird vertreten, dass die hohen Anforderungen auf der Seite der Voraussetzung für die Annahme einer groben Fahrlässigkeit herabgesetzt werden können, da den Versicherungsnehmer nicht mehr die massiven Folgen treffen. Ob diese Annahmen zutreffend sind wird die zukünftige Rechtsprechung zeigen.



