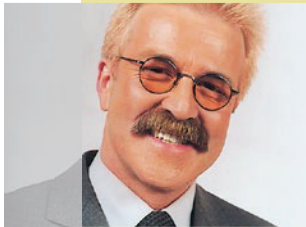


## DER HEISSE DRAHT



Haben Sie Fragen zu Schadenfällen, Verträgen, dem Statuswechsel Agent/Makler oder zur Führung eines Vermittlerbetriebs?

Nehmen Sie Kontakt mit unserer Versicherungs- und Rentenberatung Rudi und Susanne Lehnert auf. Sie antworten vertraulich:

Rudi und Susanne Lehnert,  
Neuweiherstr. 17, 90480 Nürnberg,  
Tel: 09 11/40 51 73,  
Fax: 09 11 /4 09 77 32,  
E-Mail: kanzlei@berater-lehnert.de

Zusätzlicher Service:  
Haftungsminimierende Praxislösungen für Vermittler mit Beratungs- und Besprechungsprotokollen plus individuelle Vermittler-Unternehmensberatungen.  
**!Neu! Kanzlei-Erweiterung !Neu!**  
Renten-Beratung und Vertretungen durch Susanne Lehnert bezüglich gesetzlicher Renten-, Erwerbsminderungs-, Kranken- und Unfall-Versicherungsansprüche sowie Schwerbehindertenansprüche aus dem Sozialversicherungsrecht.

Zusätzlicher Service:

Haftungsminimierende Praxislösungen für Vermittler mit Beratungs- und Besprechungsprotokollen plus individuelle Vermittler-Unternehmensberatungen.

**!Neu! Kanzlei-Erweiterung !Neu!**

Renten-Beratung und Vertretungen durch Susanne Lehnert bezüglich gesetzlicher Renten-, Erwerbsminderungs-, Kranken- und Unfall-Versicherungsansprüche sowie Schwerbehindertenansprüche aus dem Sozialversicherungsrecht.

### VM-TIPP DES MONATS:

Auch in der heutigen Zeit sind mehrjährige Verträge etwa mit Laufzeiten von fünf oder zehn Jahren zulässig. Häufig erhalten Versicherungskunden vom Versicherer Nachträge mit Vertragsverlängerungen, obwohl sie sich nicht an eine Unterschrift bezüglich einer Laufzeitverlängerung erinnern können.

War im vom Kunden unterschriebenen Versicherungsvertrag keine Laufzeit eingetragen, so weicht die übermittelte Police vom Antrag ab. Der Kunde hat deswegen das Recht, dieses neue Angebot abzulehnen.

## vfm feiert 40-jähriges Bestehen

**Eine völlige Neuorientierung** des Berufsbildes Kaufmann/-frau Versicherung und Finanzen forderte Michael H. Heinz, Präsident des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute, im April 2011 in einer Podiumsdiskussion im Kurhaus in Wiesbaden bei der Veranstaltung zum 40-jährigen Firmenjubiläum von vfm, einem Dienstleister für unabhängige Versicherungsvermittler und Vermittler von Finanzprodukten mit Sitz in Pegnitz bei Nürnberg. Die Diskussion hatte das Nachwuchsproblem bei Versicherungsvermittlern zum Thema. Schnell wurde klar, dass auch das schlechte Image des Vermittlerberufs mit dazu beiträgt, dass wenige junge Menschen diesen Beruf ergreifen wollen. In Befragungen bei der Bevölkerung werde der Beruf in der Beliebtheitskala noch hinter Reinemachkräften genannt.

„Unerträglich“ fand in der gleichen Diskussion Volkswahl-Bund-Vertriebsvorstand Dietmar Blasing die ständigen Diskussionen um das Geschäftsmodell der Versicherer und insbesondere um die Vermittlerprovisionen. Geld sei nun immer noch das stärkste Motivationsmittel. Die Branche sollte auch dazu stehen.

In ihrem Vortrag nahm Wiltrud Pekarek, Vorstand bei der Halleschen, diesen Faden auf und setzte sich vehement für das Geschäftsmodell der privaten Krankenversicherung (PKV) ein. Schließlich habe die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) künftig mit massiven Problemen zu rechnen. Durch die demografische

Entwicklung gebe es Prognosen im günstigen Fall von 23,2 Prozent Beitragssatz im Jahr 2050. Außerdem greife ab 2016 die verfassungsrechtliche Schuldenbremse, sodass die staatlichen Zuschüsse zur GKV reduziert werden müssten. Und: Kassenpatienten müssten künftige Ausgabensteigerungen über die ungedeckelten Zusatzbeiträge selbst tragen. In den vergangenen Jahren habe es in der PKV Beitragssatzsteigerungen von durchschnittlich sechs Prozent gegeben. Es gebe deshalb Forderungen an die Politik, neben einer Öffnungsklausel in der Gebührenordnung für Ärzte und Zahnärzte auch ein eigenständiges Verhandlungsmandat bei Arzneimitteln zu erlangen. Diese Forderungen bedeuteten aber keine Konvergenz der beiden Systeme PKV und GKV. „Denn wir brauchen keine zweite gesetzliche Krankenversicherung“, erklärte Pekarek.

In Wiesbaden fanden sich zum 40-jährigen Jubiläum des Familienunternehmens vfm über 200 Teilnehmer ein. Die vfm-Gruppe – bestehend aus der vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH, Aminova GmbH und vfm Service GbR – ist ein bundesweit tätiger Dienstleister für unabhängige Versicherungsvermittler und Vermittler von Finanzprodukten. Die vfm-Gruppe unterstützt vornehmlich Ausschließlichkeitsvermittler beim Umstieg in die Unabhängigkeit und strebt im Anschluss eine langfristige und intensive Partnerschaft an. Gegründet wurde das Unternehmen von Kurt Liebig, jetzt haben seine Söhne Klaus und Stefan das Sagen.

BR

**Unsere Tipps:** Unabhängig von der abgeschlossenen Laufzeit kann der Versicherungsvertrag bereits nach drei Jahren gekündigt werden.

Bezüglich Verlängerungen, Neuansträgen oder Ähnlichem können Sie vom Versicherer einen Nachweis der Kundenunterschrift verlangen.

