



your finance professionals



28 Juni 2010

≡ Interview des Tages mit Reiner Ludewig ...

... Direktionsbeauftragter des VFHI e.V. und verantwortlich für die Betreuung der Kooperationspartner



(epn) Herr Ludewig, jeder erlebt es in der täglichen Praxis: Der Wettbewerb, vor allem in der bAV und auch privaten Altersversorgung für Unternehmer, Selbständige und Freiberufler wird immer härter.

Sie behaupten, Vermittlern hier eine wichtige Hilfestellung zu bieten. Wie sieht diese aus?

Reiner Ludewig: Wir ermöglichen dem Vermittler schon beim Abschluss eines einzelnen Vertrages die Anwendung von Kollektivkonditionen. So können je nach Tarif und Anbieter Beitragsvorteile zwischen 3 % und 10 % angeboten werden.

Müssen dazu besondere Voraussetzungen erfüllt werden?

Der Kunde muss Mitglied im VFHI e. V. werden. Die Mitgliedschaft in unserem Verein ist allerdings schon für einmalig 75,- € zu haben. Damit besteht Zugang zu unseren zahlreichen Kollektivrahmenverträgen mit vielen bedeutenden Lebensversicherern. Der Kunde kann sich dann als Mitglied selbst versichern, aber auch Versicherungen für seine Arbeitnehmer und Familienangehörige abschließen, die nur versicherte Person oder auch selbst Versicherungsnehmer sein können.

Dann ist der VFHI e. V. also das, was man im Branchenjargon einen „Rabattverein“ nennt?

Wenn Sie so wollen, ja. Wir sind ein Verein, dem man beitreten kann, um dann unter anderem Vergünstigungen beim Abschluss von (Lebens-/Renten-)Versicherungen zu erlangen. Das wäre aber viel zu eindimensional und zudem nach den hier sehr strengen Richtlinien der BAFin gar nicht zulässig! Dort heißt es u. a., dass ein Verein, mit dem ein Versicherer einen Kollektivrahmenvertrag schließt, nicht überwiegend nur den Zweck haben darf, Beitragsvergünstigungen beim Abschluss von Versicherungen zu ermöglichen. Das bedeutet, dass ein Verein, der im Schwerpunkt nur dazu gegründet wurde, Kollektivrahmenverträge zu schließen, um den betreffenden Versicherungsnehmern als Mitglied Beitragsvorteile zu verschaffen, eindeutig verboten ist.

Was macht der VFHI e. V., um diese Richtlinien einzuhalten?

Zunächst sind wir ein auch fiskalisch anerkannter Berufsverband und als solcher auch aktiv tätig. Zudem gehören wir zu den beim Deutschen Bundestag registrierten Verbänden mit einer eigenen ständigen Vertretung in Berlin. Ebenso sind wir bei der Europäischen Kommission als Berufsverband registriert. Darüber hinaus bieten wir eine große Vielzahl an Leistungen und Services an, die nichts mit dem Thema Versicherung zu tun haben. Im Übrigen besteht unser Vereinspräsidium überwiegend aus nicht in der Versicherungswirtschaft tätigen Personen. Dies und noch einiges andere mehr führt zu der Erfüllung der hier einzuhaltenden BAFin-Richtlinien.

Vermittler und Kunde wollen aber doch eigentlich meist nur die Beitragsvergünstigung. Ist es da nicht generell schwierig, Akzeptanz für die Mitgliedschaft in Ihrem Verein zu erlangen?

Nach unserer Erfahrung nicht. Oft ganz im Gegenteil! Schauen wir uns doch die Praxis an: Das Versicherungsangebot wird mit Kollektivkonditionen abgegeben, meist ohne in der Angebotsphase auf die dazu nötigen Voraussetzungen, nämlich die Vereinsmitgliedschaft, tiefer einzugehen. Kommt es dann zum Abschluss, muss auch der Vereinsbeitritt vom Kunden unterschrieben werden. Dabei können dann schon „unangenehme“ Fragen des Kunden auftauchen, wie z. B. „was hab' ich denn von einer solchen Mitgliedschaft“ oder „wozu ist diese denn überhaupt nötig“. Genau hier setzen wir mit unserem umfangreichen Leistungspaket an. Zum Beispiel unser Vertragsmusterservice, die Bonitäts- und Wirtschaftsauskünfte von führenden Auskunfteien aus einer Hand oder die Rechtsberatung sind - neben vielen anderen mehr - Leistungen, die die

Kundenakzeptanz herstellen. Der Kunde bekommt mit der Mitgliedschaft einen eigenen zusätzlichen Mehrwert. Der Zusammenhang mit dem Versicherungsabschluss gerät für den Vermittler entlastend in den Hintergrund.

Seit der Umsetzung der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie kommt man ohne die Haftungsfrage nicht aus. Gibt es Haftungsrelevantes für den Vermittler und wenn ja, wo?

Der Vermittler sichert seinem Kunden ja unter anderem zu, dass die Konditionen des vermittelten Versicherungsvertrages bis zum Ende der Laufzeit gelten; vor allem in Bezug auf den Beitrag. Das setzt allerdings voraus, dass auch die dazu nötigen Voraussetzungen erfüllt bleiben. Hier sind wir wieder bei den eben schon erwähnten hohen BAFin-Anforderungen. Da wir stets strikt darauf achten, diese vollumfänglich und nachhaltig zu erfüllen, begegnen wir diesem Haftungsrisiko ebenso wirksam und nachhaltig.

Was muss der Vermittler tun, um Ihre Rahmenverträge anbieten zu können?

Das ist ganz einfach. Bei allen unseren Partnern sind wir in den Tarif- und Angebotssystemen integriert. Einfach „VFHI“ oder die entsprechende Rahmenvertragsart auswählen und das Angebot rechnen. Den VFHI-Aufnahmeantrag dann zusammen mit dem Versicherungsantrag auf üblichem Weg einreichen – mehr ist nicht zu tun. Alles Weitere läuft dann über den jeweiligen Versicherer. Für Fragen zu unseren Rahmenverträgen kann sich der Vermittler neben dem betreffenden Versicherer aber natürlich auch gern an uns bzw. unser Service-Center wenden.

Herr Ludewig, vielen Dank für das Gespräch.

Weitere Informationen unter:
www.vfhi.de
www.vfhi-partner.de
www.vfhi-materialversand.de



- » infolink
- » kontakt
- » weiterempfehlen

<http://www.vfhi.de>

Impressum:
experten-netzwerk GmbH
Pelkovenstraße 81B
80992 München
HRB München NR. 180208
UST-ID DE229152627

Geschäftsführung
Brigitte Hicker, Herbert Winterling
Telefon: 089-21 96 122-0
Fax: 089-21 96 122-20
info@experten.de

- » www.experten.de
- » **Mediadaten**
- » **Feedback**
- » **Nutzungshinweise und Haftungsausschluss**