

versicherungs magazin

DIE ZEITSCHRIFT FÜR FINANZDIENSTLEISTUNGEN UND VERTRIEB

Sonderdruck der vfm



Vertrieb der Zukunft

PKV: Kräftiger
Einbruch

Altersvorsorge:
Druck nimmt zu

vfm

Drei Modelle für drei Vermittlertypen

Ob Makler, Mehrfach-Generalagent oder Vermittler – das Familienunternehmen vfm Versicherungs- & Finanzmanagement, Pegnitz, bietet allen drei Expertentypen einen individuellen Weg für eine unabhängige Partnerschaft.

Rund 15.000 Einwohner hat Pegnitz, malerisch gelegen zwischen Nürnberg und Bayreuth, nicht unbedingt ein Fleckchen am Puls der Zeit. Das Gespür für diesen hatte aber der gebürtige Pegnitzer Kurt Liebig, als er sich vor 23 Jahren aus der Ausschließlichkeit verabschiedete und die Maklerfirma vfm gründete. Heute leitet er mit seinen Söhnen Klaus und Stefan Liebig erfolgreich die vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH (www.vfm.de), mit gutem Gespür für die aktuellen Trends in der Branche.

Mittelständisch und modern

Neben dem Führungstrio arbeiten heute mehr als 30 Mitarbeiter in der modernen Zentrale im fränkischen Pegnitz. Besonderen Wert legt der Firmengründer Kurt Liebig auf die Tatsache, dass sich seine Firma – trotz stetigem Wachstum – als mittelständisches Familienunternehmen versteht. Ein sehr wichtiger Faktor auch für seine Partner, ist sich Liebig sicher. Die Zahl der Kooperationspartner beläuft sich augenblicklich auf etwas mehr als 200, aus der Versicherungssparte sind 71 Produktpartner im Boot, weitere renommierte Partner kommen aus den Sektoren

Banken, Bausparkassen und Investmentgesellschaften. Um den familiären Charakter des Unternehmens beibehalten zu können, soll die Zahl der Kooperationspartner 300 aber nicht überschreiten.

Ausschließlichkeitsvertreter, die den Weg in die Selbstständigkeit wagen, sollen bei vfm die adäquate Unterstützung finden. Um angehenden Maklern, Mehrfach-Generalagenten oder Vermittlern gezielt helfen und mit den richtigen Services versorgen zu können, haben die Liebigs ihr Unternehmen dreigeteilt: vfm Management ist der Ansprechpartner für Makler, und die Adminova GmbH betreut Mehrfach-Generalagenten. Die dritte Sparte, vfm Service GbR, hat die Vermittler im Blick, wobei diese nur die Vorstufe auf dem Weg zum Makler sein sollen. Das Einstiegspaket für Makler kostet 1.900 Euro. Die Kosten setzen sich zusammen aus 975 Euro Einstiegsgebühr und 925 Euro für ein dreitägiges Einführungsseminar. Der angehende Mehrfach-Generalagent muss 1.265 Euro in die Hand nehmen (490 Euro Einstiegsgebühren, 775 Euro für das Einführungsseminar).

Für diesen Kostenblock erhalten die Geschäftspartner diverse Leistungen, zu denen unter anderem gehört, dass neue Partner in den ersten zwei Jahren einen

Courtagevorschuss bei vier ausgewählten Produktpartnern als Starthilfe erhalten. Dieser ist zinslos im 4. und 5. Jahr der Zusammenarbeit zurückzuzahlen. Wer Partner wird, erhält einen Platzschutz im Umkreis von 50.000 Einwohnern zugesichert. Für jedes abgelaufene Geschäftsjahr organisiert und bereitet vfm die Jahreszahlen auf, so den Bestand, die Schadenentwicklung und das Neugeschäft.

Grundsätzlich sollten sich die Partner für fünf Jahre binden, nur so kann laut Liebig das attraktive Preis-Leistungs-Angebot gewährleistet werden. Partner, aber selbstständig, das ist die vfm-Maxime. Liebig kommentiert dies so: „Wir sind lediglich als Backoffice für die Partner tätig, in die Beziehungen zum Kunden oder zur Gesellschaft greifen wir nicht ein. Sie betreiben ihr Geschäft weitgehend unabhängig.“

Meris Neiminger

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- vfm hat einen Franchise-Beirat, arbeitet mit rund 70 Versicherern und mit über 200 Kooperationspartnern zusammen.
- vfm-Partner bekommen einen Platzschutz im Umkreis von 50.000 Einwohnern zugesichert.
- Neue Partner erhalten in den ersten zwei Jahren einen Courtagevorschuss bei vier ausgewählten Produktpartnern als Starthilfe.

vfm

Das Geheimnis des Erfolges

Das Konzept von vfm scheint einzigartig in der Branche. Das Unternehmen unterstützt Ausschließlichkeitsvertreter beim Schritt in die Unabhängigkeit. Die dreiköpfige Geschäftsführung von vfm skizziert, was das heißt.

Klaus Liebig: Der Beirat ist ein Geheimrezept von uns. Er besteht aus acht Kooperationspartnern, wird alle zwei Jahre von den vfm-Maklern gewählt und kommt dreimal im Jahr zusammen. Nach dieser Zusammenkunft teilt uns

VM: Herr Liebig senior, welche Aufgaben übernehmen Sie, welche Ihre Söhne?

Kurt Liebig: Unsere drei Firmen vfm Management, Adminova und vfm Service GbR sind drei streng getrennte Unternehmen. So sind auch unsere Aufgaben klar aufgeteilt. Mein Sohn Stefan ist für die Einführung neuer Kooperationspartner, Veranstaltungen, die verbundene Ausbildungsgruppe und das komplette Marketing verantwortlich. Ich bin zuständig für die Gesamtplanung der Firma und die Akquise neuer Kooperationspartner. Für alle anderen Themen ist mein Sohn Klaus zuständig.

VM: Ihre Partner beginnen als Vermittler, werden dann Mehrfachagent, am Ende Makler? Ist das der übliche Weg?

Klaus Liebig: Ja, die meisten beginnen bei uns als Vermittler. Augenblicklich haben wir 24 Mehrfach-Generalagenten als Partner, 74 Makler-Kollegen und 114 Vermittler.

VM: Was sind die Voraussetzungen für denjenigen, der vfm-Makler werden möchte?

Kurt Liebig: Der Makler sollte fachlich kompetent sein, seit mehreren Jahren



„Dass wir ein Familienunternehmen sind, hat für unsere Kooperationspartner viele Vorteile.“

Kurt, Klaus und Stefan Liebig (von links nach rechts), Geschäftsführer von vfm Versicherungs- & Finanzmanagement, Pegnitz bei Nürnberg

in der Branche tätig sein und auch über einen entsprechenden Kundenkreis verfügen. Zudem erwarten wir eine Mindestbestandsgröße im Kompositbereich von 500.000 Euro.

VM: Sie lassen sich stetig von Ihren Partnern prüfen. Wie läuft dies ab?

Kurt Liebig: Bei unseren Jahresgesprächen befragen wir unsere Kooperationspartner, ob sie mit unseren Dienstleistungen zufrieden sind. Bei diesen Befragungen haben wir immer einen Notendurchschnitt von 1,7 erreicht. Das ist auch ein wichtiger Motivationsmotor für unsere Mitarbeiter.

VM: Sie haben einen Franchise-Beirat. Wer ist das und was tut dieser?

der Beirat seine Anforderungen an uns mit, ganz gleich, ob dies die Produktpalette, EDV oder Werbung betrifft.

VM: Gibt es eine neue Dienstleistung, die Sie in Zukunft anbieten wollen?

Stefan Liebig: Ein Bereich, den wir ausbauen wollen, ist die Schadenabwicklung. Dabei werden wir für unsere Partner qualifizierte Backoffice-Arbeiten übernehmen. Hierfür haben wir bereits einen Abteilungsleiter Schaden eingestellt. *Meris Neininger und Bernhard Rudolf*

