

www.vfm.de / www.vfm-franchise.de

Netzwerk der Unabhängigen

Maklerpools, die durch gemeinsame Rahmenverträge oder andere Kooperationsmodelle ihren Mitgliedern Vorteile bieten, gibt es inzwischen viele. Etwas Besonderes scheint das Franchise-Modell der vfm, das 1995 an den Start gegangen ist und deren Webseite gerade relaunched wurde. Werfen wir einen Blick darauf.

1985 gründete der ehemalige Allianz-Generalvertreter Kurt Liebig in Pegnitz bei Nürnberg die vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH. Seine Idee: jedem Verbraucher zur Absicherung seiner Risiken als unabhängiger Vermittler ein individuelles Paket schnüren.

1995 gründete Liebig die vfm-franchise, um das Konzept auch an andere Makler weiterzugeben. Inzwischen sind bundesweit mehr als 200 Vermittlerfirmen (Makler, Mehrfach-Generalagenten und Vermittler) im Netzwerk organisiert, das sich durch den Einstieg der Söhne des Firmengründers, Klaus und Stefan Liebig, zu einem mittelständischen Familienunternehmen mit rund 30 Mitarbeitern weiterentwickelte.

Auf der Seite www.vfm.de präsentiert das Unternehmen einerseits seine „Versicherungs- und Finanzlösungen für Privat- und Gewerbekunden“, andererseits – und das interessiert uns hier mehr – seine Franchise-„Dienstleistungen für Versicherungsvermittler“. Die



Die Seite www.vfm.de spricht sowohl Endkunden als auch am Franchise-Programm interessierte Makler an.



Kurt Liebig gründete 1985 die vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH und 1995 vfm-franchise.

vfm sieht sich als „eine starke Gemeinschaft von erfolgs-

orientierten Dienstleistungsunternehmen, die ihre anspruchsvollen Ziele für ihre Kunden mit Erfahrung, Kompetenz und aktuellem Wissen verfolgen“. Den Franchise-Nehmern verspricht vfm: „Wir machen Sie stark für die Zukunft und zeigen Ihnen, wie Sie sich eine verlässliche Existenz in der Selbstständigkeit aufbauen können.“

Dabei geht es vfm vor allem darum, Einfirmenvertreter beim Umbau zu einer „unabhängigen Maklerfirma“ zu unterstützen. Denn „Unabhängigkeit“ ist der zentrale Wert von vfm. In einer Infobroschüre, die im

passwortgeschützten Bereich herunterzuladen ist, wird gezeigt, wie es geht: Die vfm bietet ihren Kooperationspartnern ein breitgefächertes Angebot, das unter anderem Deckungskonzepte für mehr als 1.800 Produkte von mehr als 70 Anbietern (teilweise vfm-exklusiv) umfasst, intensive Beratung, Hilfe bei Courtagezusagen und EDV, eine internetbasierte Serviceplattform, ein dreitägiges Einführungsseminar, zinslose Provisionsvorschüsse, Backoffice-Leistungen, Rentabilitätsberechnung für den Umstieg, Hilfe bei der Umdeckung, Besicherung von diskontierten LV-Courtage, E-Mail-Adressen, Homepages, Vertreterverträge, ein Werbekonzept, Aufbereitung der Jahreszahlen, Deckungs- und Regulierungsvollmachten, Fortbildung, Standortschutz, Geschäftsausstattung und und und.

Das „Einsteigerpaket“ kostet 1.265 Euro (für Mehrfach-Generalagenten) oder 1.900 Euro (für Makler), danach kosten die Monatsgebühren zwischen 99 und 410 Euro, je nach Paket und Laufzeit. Für reine Vermittler gibt es ein eigenes Leistungspaket. Durch ein Bonussystem können diese Kosten auch wieder aufgefangan werden.

Ein breites Programm also, das tatsächlich geeignet erscheint, Ausschließlichkeitmaklern den Umstieg in die Unabhängigkeit schmackhaft zu machen.

*Dirk Reder,
freier Journalist und Historiker,
www.geschichtsbuero.de*