

vfm

Die ideale Starthilfe für Neumakler

vfm erhielt als Maklerverbund von der Ratingagentur Assekurata mit fünf Sternen die höchste und beste Bewertungsstufe (exzellent). VM wollte dazu mehr wissen.

VM: Warum haben Sie sich am Assekurata-Rating beteiligt?
Kurt Liebig: Wir haben uns für das Rating entschieden, um Transparenz zu schaffen. Der Markt der Maklerverbünde und -pools ist von vielen verschiedenen Leistungsangeboten geprägt und undurchsichtig. Wir haben uns gefragt, wie es für jemanden, der in die Unabhängigkeit wechseln will, möglich sein soll, einen Überblick zu bekommen – das Rating bietet wertvolle Unterstützung.

VM: vfm bietet als Maklerverbund nach Ansicht von Assekurata umfassende Unterstützungsangebote und die höchste Bewertungsstufe (exzellent). Worauf führen Sie dieses herausragende Ergebnis zurück?

Kurt Liebig: Erfahrung und Ideenreichtum sind die wohl wichtigsten Faktoren, die unser Unternehmen kennzeichnen und letztendlich auch die Basis für den Erfolg von vfm darstellen. Unser Dienstleistungsangebot wird zunächst im eigenen Maklerbetrieb auf den Prüfstand gestellt. Somit entsteht unser Unterstützungsangebot nicht auf dem Papier, sondern wird an echten Bedürfnissen ausgerichtet – nach dem Motto „aus der Praxis für die Praxis“. Der vfm-Verbund unterstützt seit über 15 Jahren ambitio-

nierte Ausschließlichkeitsvermittler beim Wechsel in die Unabhängigkeit. In dieser langen Zeit konnte man die Unterstützung nach und nach optimieren. Unser Zeitvorsprung zahlt sich hier aus.

VM: Wie wird sich das Assekurata-Rating mittelfristig auf die Nachfrage potenzieller Vertriebspartner auswirken?

Stefan Liebig: Mit dem Rating dokumentieren wir gegenüber Interessenten unsere geprüfte und testierte Unternehmensqualität. Das unabhängige Urteil und die Referenz der zufriedenen vfm-Partner werden die Nachfrage positiv beeinflussen. 95 Prozent der befragten vfm-Makler beurteilen die Zusammenarbeit mit vfm als ausgezeichnet beziehungsweise sehr gut! Darüber hinaus hat das Rating bestätigt, dass wir über eine exzellente Sicherheitslage verfügen, ein Kriterium, das jeder Einfirmenvertreter bei der Auswahl eines geeigneten Maklerverbundes/-pools berücksichtigen sollte. Wenn dann noch der Preis stimmt – und 78 Prozent unserer Makler bewerten das Preis-Leistungs-Verhältnis als ausgezeichnet oder sehr gut –, ist die Kaufentscheidung gefallen.

VM: Ihr Service richtet sich in erster Linie an ehemalige Agenten, die beim Auf-

bau ihres eigenen Maklerunternehmens unterstützt werden. Welche Unterstützung bieten Sie hier genau an?

Klaus Liebig: Als besonderes Highlight ist hier die vfm-Starthilfe zu nennen. Da die finanziellen Einbußen beim Umstieg das größte Hindernis darstellen, haben wir hier die Notwendigkeit gesehen, etwas mehr zu tun. Um dem potenziellen Umsteiger von Beginn an Entscheidungssicherheit zu geben, haben wir den „Renta-Check“ entwickelt. Dahinter verbirgt sich eine ausführliche Rentabilitätsberechnung, welche die betriebswirtschaftliche Entwicklung als Makler skizziert. Die „Unterdeckung“ der ersten beiden Jahre gleicht die vfm-Starthilfe aus. Somit wird der finanzielle Druck minimiert und man kann sich voll und ganz auf die Kundenansprache konzentrieren. Wenn die finanziellen Rahmenbedingungen für den Wechsel stimmen, kann es losgehen: Der angebundene Partner profitiert von einem breiten Leistungsangebot in allen notwendigen Bereichen der Finanzdienstleistung. Bei fachlichen Fragestellungen zu allen Versicherungsparten steht den Partnern das Kompetenzzentrum zur Verfügung. Wir bieten aber auch die Möglichkeit der rechtlichen Unterstützung über unseren Syndikusanwalt, der die Vermittler übrigens auch gerne bereits vor dem Wechsel umfassend berät. Insbesondere am Anfang der Selbstständigkeit sind ein leistungsstarkes EDV-System für den reibungslosen Büroalltag und umfangreiche Marketing-Maßnahmen für den erfolg-



„Wir sehen uns nicht als anonymen Pool, sondern als familiären Verbund mit überschaubarer Größe.“

Die vfm-Geschäftsführung (von links): Kurt, Stefan und Klaus Liebig

reichen Start unabdingbar. Auch hierfür haben wir Spezialisten, die neue Partner von Anfang an unterstützen.

VM: Warum ist dies ein lukrativer Markt, wie sprechen Sie aussteigewillige Einfirmervertreter an, und wie viele werden pro Jahr Ihre Partner?

Stefan Liebig: Viele Ausschließlichkeitsvermittler haben erkannt, dass es heute nicht mehr reicht, sich auf die Produkte eines einzigen Anbieters zu stützen, denn der Wettbewerb beweist das Gegenteil. Kunden wollen beraten werden, und zwar unabhängig und individuell. Die ganzheitliche Betreuung ist dabei das A & O. Der moderne Kunde erwartet das optimale Angebot zu besten Konditionen. Und das kann er auch bekommen – über den unabhängigen Vermittler. Die Ansprache erfolgt über die bekannten Werbemöglichkeiten. An dieser Stelle haben wir das Rad nicht neu erfunden. Hauptsächlich entstehen neue Kontakte über Empfehlungen. Wir pflegen eine enge Zusammenarbeit mit unseren Partnern, gerade zu Beginn der Kooperation. Um diesen Anforderungen gerecht werden zu können, bleibt die Anzahl neuer Partner im Jahr überschaubar. In der Regel sind es 40 bis 50 Partner über unsere drei Kooperationsschienen.

VM: Erläutern Sie uns bitte die Aufgaben der drei voneinander getrennten Unternehmen vfm Versicherungs- und Finanzmanagement GmbH, vfm Service GbR und Adminova GmbH?

Klaus Liebig: vfm ist unserem Kenntnisstand nach der einzige Dienstleister, der sauber getrennt die in Deutschland möglichen Formen der Versicherungs- und Finanzvermittlung anbietet. Die vfm Versicherungs- und Finanzmanagement GmbH ist ein Franchiseunternehmen für unabhängige Versicherungs- und Finanzmakler (unabhängig von Versicherungsgesellschaften, § 93 HGB), die Adminova GmbH ist Dienstleister für Mehrfach-Generalagenten (Handelsvertreter für mehrere Gesellschaften, § 84 HGB) und über die vfm Service GbR sind Vermittler (Handelsvertreter für vfm, § 84 HGB) angebunden.

VM: Wie viele Partner haben Sie gesamt?
Klaus Liebig: Derzeit haben wir nahezu 300 Partner, die über die gesamte vfm-Gruppe mit uns kooperieren.

VM: Und mit wie vielen Kooperationspartnern auf der Anbieterseite arbeiten Sie derzeit zusammen?

Klaus Liebig: Unsere Partner können derzeit auf mehr als 150 Versicherungs- und Investmentgesellschaften zugreifen.

VM: vfm wurde erst vor Kurzem als eine der Top 100 innovativsten Unternehmen im deutschen Mittelstand ausgezeichnet. Worauf führen Sie dies zurück?

Kurt Liebig: Wer Neues entwickeln will, muss den Markt und die Bedürfnisse seiner Kunden genau kennen. Wir investieren viel Zeit in Innovationen, um unseren Maklern die nahezu perfekten

Rahmenbedingungen für ein erfolgreiches Tagesgeschäft zu schaffen. In die Entwicklungsprozesse neuer Produkte und Dienstleistungen bringen sich sowohl unsere Führungskräfte als auch die angeschlossenen vfm-Makler in Form eines Beirats aktiv ein. Das kommt neuen Makler zugute und macht letztendlich auch die Kooperation in einem erfolgreichen Verbund aus. Wir bieten viele Möglichkeiten einer offenen Kommunikation: Kooperationspartnertreffen, Online-Foren und mehr. Neben den hervorragenden Produkten und Dienstleistungen von vfm ist es die Unternehmenskultur, die uns diese Auszeichnung gebracht hat. Wesentlicher Bestandteil der Auszeichnung ist übrigens auch das erwähnte vfm-Starthilfepaket. Dieses Paket ist bestes Beispiel für unsere Unternehmenskultur, denn es ist aus den vielen verschiedenen Erfahrungswerten unseres Verbundes entstanden und daraus zur Produktinnovation gereift.

VM: Wo sehen Sie den Hauptvorteil Ihres Verbundes?

Stefan Liebig: Ein Vorteil unseres Verbundes sehen wir darin, dass wir für jeden Vermittlertyp das passende Paket geschnürt haben. Wir sehen uns nicht als anonymen Pool, sondern als familiären Verbund mit überschaubarer Größe, die wir uns übrigens auch bewahren wollen. Unser Ziel ist nicht „Masse“, sondern „Klasse“. Unsere Spezialisierung liegt in der Unterstützung beim Ausstieg aus der Ausschließlichkeit. Das ist unsere Stärke. Wir sind ein inhabergeführtes Familienunternehmen und unterhalten keine Kapitalverflechtungen zu Produktgebern. Das ermöglicht uns unabhängige und langfristig verlässliche Entscheidungen.

Das Interview führte Bernhard Rudolf.