

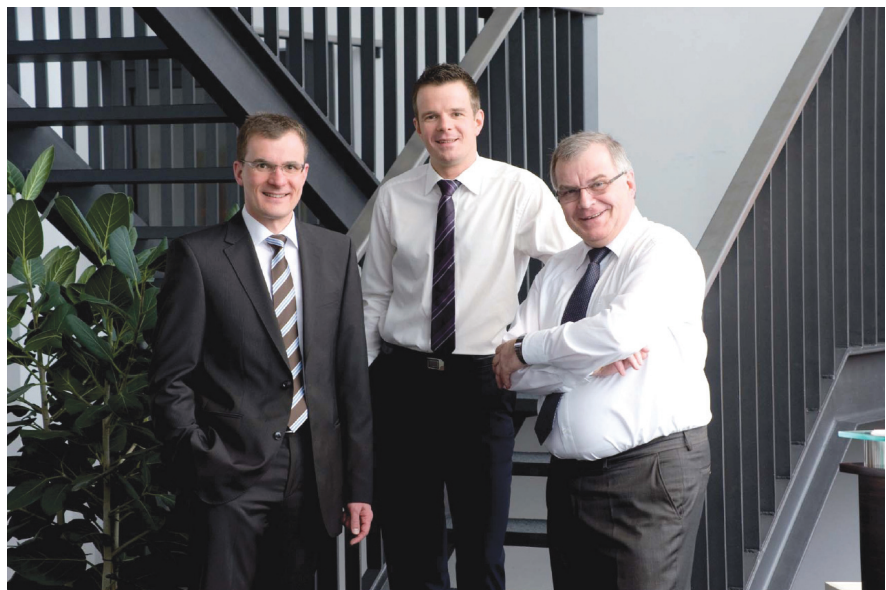
Unabhängigkeit als oberstes Prinzip

Für Versicherungen gilt Ähnliches wie für Vorsorgeuntersuchungen: Man weiß, dass es sich um eine Notwendigkeit handelt, und sucht sich daher den Fachmann seines Vertrauens. Besonders hoch in der Gunst stehen unabhängige Vermittler, die für ihre Kunden individuelle Versicherungspakete schnüren können. Die **vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH** unterstützt Einfirmenvertreter beim Aufbau einer unabhängigen Maklerfirma und hat ein preisgekrütes Franchise-System etabliert, um umfassende Kompetenzen und ein breit gefächertes Know-how weiterzugeben.

Nichts ist glaubwürdiger, als ein Konzept anzubieten, das man erfolgreich für sich selbst in Anspruch nimmt. „Was wir vertreiben, machen wir auch selber“, so bringt es Stefan Liebig, der Sohn des Firmengründers, auf den Punkt. Als Kurt Liebig im Jahr 1985 in Pegnitz bei Nürnberg die Maklerfirma vfm ins Leben rief, hatte er bereits reichlich Erfahrung im Gepäck, denn er war zuvor zwei Jahrzehnte für die Allianz tätig gewesen, davon zwölf Jahre als Generalvertreter. Auf seinem Weg vom Ausschließlichkeitsvertreter zum unabhängigen Makler musste der engagierte Versicherungskaufmann einige Hürden nehmen und gewann dadurch wertvolle Erkenntnisse, die er seit 1995 im Rahmen eines Franchise-Systems weitergibt. Nachdem auch Klaus Liebig und Stefan Liebig in die Geschäftsleitung des väterlichen Unternehmens eingestiegen sind, ist vfm buchstäblich zu einem mittelständischen Familienunternehmen avanciert.

Die drei Geschäftsführer aus zwei Generationen können nahezu 80 Jahre Versicherungspraxis aufweisen

und zeichnen verantwortlich für derzeit 40 Mitarbeiter in der vfm-Zentrale. Die vfm-Gruppe konnte 2009 einen Gesamtcourtageerlös von 8,5 Mio. Euro realisieren und erwartet für das laufende Geschäftsjahr eine Steigerung auf 10 Mio. Euro. Das Konzept von vfm, mit dem bereits über 270 Makler, Mehrfach-Generalagenten und Vermittler bundesweit arbeiten, ist einzigartig. „Wir lösen Agenturen aus der Ausschließlichkeit und begleiten sie in die Unabhängigkeit“, sagt Klaus Liebig im Gespräch.



Zwei Generationen, nahezu 80 Jahre Versicherungspraxis:
Klaus Liebig, Stefan Liebig und Firmengründer Kurt Liebig (v.l.n.r.)

Ein Ausschließlichkeitsvermittler betritt beim Wechsel in die Unabhängigkeit unsicheres Terrain. Sein Kun-

ein dickes Servicepaket geschnürt. Am Anfang steht die umfassende Analyse der Mindereinnahmen in den ersten



denstamm verbleibt bei der Gesellschaft, für die er bisher exklusiv tätig war, und deshalb fallen schlagartig seine Einnahmen weg. vfm unterstützt Neumakler in ihren Anfangsjahren und hat dafür

ein bis zwei Jahren. Zu diesem Zweck hat das Unternehmen ein eigenes Programm entwickelt, das zuverlässige Planzahlen liefert, da die hinterlegten Parameter auf realistischen Werten basieren. Die Werte

sind im eigenen Unternehmen über viele Jahre hinweg erfasst und analysiert worden. Ein ausgeklügelter Fragebogen, der alle wichtigen betriebswirtschaftlichen Aspekte abdeckt, dient als Berechnungsgrundlage und liefert eine realistische Prognose darüber ab, wie hoch der Kapitalbedarf für den geplanten Umstieg sein wird.

„In den ersten zwei Jahren fällt jeder Versicherungsmakler, der eigenständig und unabhängig werden möchte, in ein finanzielles Loch“, weiß Klaus Liebig aus langjähriger Erfahrung. vfm gleicht als Kapitalgeber die Mindereinnahmen der ersten 24 Monate aus und knüpft an diese Finanzspritze eine stille

Beteiligung. Diese Beteiligung wird dem individuellen Bedarf des Maklerunternehmens angepasst und endet zu einem zuvor festgelegten Zeitpunkt. In der Regel erstreckt sich die finanzielle Verflechtung beider Parteien über acht Jahre, doch es sind auch vorzeitige (Teil-)Kündigungen seitens des Maklers möglich. Das innovative vfm-Konzept stößt bei umstiegswilligen Maklern auf eine positive Resonanz und wurde bereits mit verschiedenen Preisen ausgezeichnet. So rangiert vfm unter den Top 100 innovativsten mittelständischen Unternehmen Deutschlands, wurde von Assekurata mit der Bestnote ‚exzellent‘ beurteilt und erhielt von der

Fachzeitschrift *impulse* das ‚Top 100 Franchise-Systeme‘-Siegel.

Als Zielgruppe hat vfm Ausschließlichkeitsvertreter definiert, allerdings *„nur gestandene Agenturen mit entsprechender Größe und Substanz“*, betont Stefan Liebig. Das Unternehmen will auch zukünftig den starken Wert der Marke vfm aufrecht erhalten und die Position unter den Top 10-Anbietern in Deutschland festigen. *„Es wird immer schwieriger, den*

Endverbraucher zu überzeugen, dass eine Absicherung notwendig ist“, sagt Stefan Liebig, der auch den aktuellen Aufschwung mit ein wenig Skepsis betrachtet. Doch grundsätzlich beurteilt der Geschäftsführer die Chancen für vfm positiv: *„Wir wollen uns als Experte in unserem Bereich halten und setzen weiterhin auf unsere beiden Erfolgsfaktoren: Unabhängigkeit und eine familiäre Atmosphäre.“*

vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH
Schmiedpeunt 1
D-91257 Pegnitz
www.vfm.de