

Unsere Highlights auf einen Blick

Unsere Leistungen	Ihr Vorteil
Besicherung von diskontierten LV-Courtage Die Lebensversicherer verlangen für bevorschusste LV-Courtage eine Sicherheit in Form einer VSV und/oder Stornoreservekonto vom Vermittler. Diese Sicherheit stellt vfm für seine Partner	Jährliche VSV-Kosten für eine LV-Produktion von 1 Mio. EUR: im Jahresdurchschnitt ca. 800 EUR – keine Stornoreserven
Persönliches Dienstleistungskontingent Neben den Dienstleistungen, die allen vfm-Partnern zugutekommen, erhält jeder Partner ein Dienstleistungskontingent für Leistungen, die wir direkt für den Partner erbringen (EDV-Support, Erstellung von Produktangeboten und -vergleichen, Beantragung von Courtagezusagen, Rufumleitung u.v.m)	Dieses Dienstleistungskontingent hat bei einem 5-Jahresvertrag einen Gegenwert von 10.000 EUR
Jahreszahlen In einem sehr aufwändigen Verfahren organisiert vfm für jedes abgelaufene Geschäftsjahr die Jahreszahlen (Neugeschäft, Courtage, Schadenentwicklung, Bestand etc.) und bereitet diese für jeden Kooperationspartner auf. Die Ergebnisse werden mit anschaulichen Diagrammen mit den Vorjahreszahlen verglichen	Der Eigenaufwand für dieses mehrseitige Exposé wäre mehrere Arbeitstage
Aus- und Fortbildung Neben laufenden Veranstaltungen wie Produkttagen, Workshops etc. wird ein Ausbildungsverbund in Zusammenarbeit mit dem Bildungsträger Going Public angeboten, in dem die Ausbildung zur/zum Kauffrau/-mann für Versicherungen und Finanzen (IHK) ermöglicht wird. Vorteil: keine Berufsschule – Blockunterricht in unserer Zentrale mit den vfm-spezifischen Gegebenheiten	Diese Ausbildungsvariante dürfte noch einmal in der Versicherungsbranche sein und stellt einen unermesslichen Wert für jeden einzelnen vfm-Partner dar. Der Partner trägt nur die Selbstkosten
Standortschutz vfm-Partner bekommen einen Platzschutz im Umkreis von 50.000 Einwohnern zugesichert. Ohne Zustimmung des betreffenden Partners wird sich dort kein anderer vfm-Partner niederlassen	
Courtagevorschuss Neue vfm-Partner erhalten in den ersten 2 Jahren einen Courtagevorschuss bei 4 ausgewählten Produktpartnern als Starthilfe. Dieser ist zinslos erst im 3. und 4. Jahr der Zusammenarbeit zurückzuzahlen	Bei einer jährlichen Neuproduktion von 100.000 EUR SHUK-Geschäft beträgt der Vorschuss ca. 55.000 EUR. Bei einer angenommenen Verzinsung von 6,0 % p.a. ergibt sich ein Zinsvorteil von ca. 12.500 EUR
Deckungs- und Regulierungsvollmachten Unsere langjährigen Produktpartner bieten den vfm-Partnern ab Beginn der Zusammenarbeit Deckungs- und Regulierungsvollmacht	Zeitersparnis und Kompetenz beim Neugeschäft und in der Schadenregulierung
Antrag auf Courtagezusage Unsere Partner sagen uns, von welchen Produktpartnern sie eine Courtagezusage möchten, wir machen die gesamte Abwicklung, sodass unsere Partner die jeweils optimierten Courtagezusagen nach unserer Kontrolle in Papierform erhalten	Diese Dienstleistung bringt unseren Partnern eine enorme Zeitersparnis

Unsere Leistungen

Ihr Vorteil

Aktionsfonds

Jeder Kooperationspartner bedient den Aktionsfonds mit monatlich 90 EUR. Damit kaufen wir in der Menge u. a. Briefpapier, Kuverts, Versicherungsordner, Werbemittel, Schreibblocks, Lizenzen u. v. m. Über die Verwendung der Mittel aus dem Aktionsfonds entscheidet der gewählte Franchisebeirat

Durch den Großeinkauf entstehen den Partnern Preisvorteile von bis zu 50 %

Kommunikationsverzeichnisse

Unsere Partner erhalten von uns ein elektronisches Verzeichnis über die einzelnen Sachbearbeiter bei den Produktpartnern. Darin sind enthalten: Anschriften, Tätigkeit (Branche), Telefon- und Fax-Nummern sowie E-Mail-Anschriften

Diese Dienstleistung bringt unseren Partnern eine enorme Zeitersparnis

Papierloses Büro

In mehrjähriger intensiver Arbeit ist es uns gelungen, die gesamte Geschäftsabwicklung mit einem leistungsstarken Verwaltungsprogramm papierlos durchzuführen

Bei konsequenter Nutzung der vorgegebenen EDV-Möglichkeiten ist auf lange Sicht gesehen eine enorme Zeitersparnis möglich

3-tägiges Einführungsseminar

Jeder vfm-Makler erwirbt das Know-how in einem 3-tägigen Einführungsseminar in der vfm-Zentrale

Der hohe Informationsgehalt und die vielen praktischen Beispiele und Erfahrungswerte sind von höchstem Nutzen

Geschäftsausstattung

Jeder neue vfm-Makler erhält bei Beginn eine Grundausrüstung für das Tagesgeschäft. Diese beinhaltet: vfm-Briefbögen, Kuverts, Visitenkarten, Angebotsmappen, Notizblöcke, vfm-Ordner mit Register, Produktpartnerübersichten, Privatkundenflyer, Feuerzeuge, Kugelschreiber, Firmenstempel

Das Material wird zum Selbstkostenpreis abgegeben. Der vfm-Makler erspart sich viel Zeit für die Beschaffung

Internetbasierte Serviceplattform

Der Franchise-Geber bietet mehr als 60 Angebotsprogramme der verschiedenen Produktpartner auf einer Serviceplattform an. Diese kann über das Internet mittels eines Passwortes aufgerufen werden, ohne dass die Programme lokal installiert werden müssen. Die ständige Aktualisierung wird durch die vfm-Zentrale sichergestellt. Die Lizenz-, Hosting- und Traffic-Kosten gehen zu Lasten der vfm-Zentrale

Diese Dienstleistung ist in der Franchisegebühr für einen Arbeitsplatz enthalten und verursacht keine zusätzlichen Kosten. Sie sparen die hier sonst üblichen Kosten von 40-50 EUR pro Monat

1:1 - Umdeckung

Einer unserer langjährigen Versicherer ermöglicht es unseren neuen Partnern, komplette Privatkundenbestände (Ausnahme Zürs 4) mit der Prämie des Vorversicherers umzudecken. Das Umdeckungsprämienvolumen muss mind. 10.000 EUR betragen. Den günstigen Prämien der Vorversicherung werden jedoch die umfangreichen Bedingungen der vfm-Deckungskonzepte zugrunde gelegt. Für das Gewerbegeschäft steht ebenfalls ein Produktpartner mit ähnlichem Konzept zur Verfügung.

Mit dieser Dienstleistung können Sie auch sehr preisgünstige Altverträge umdecken und erhalten dafür die gleiche Courtage wie für Tarifgeschäft

Produkt- und Provisionsdatenbank

Damit Sie die bei Ihnen eingehenden Courtagen der einzelnen Produktpartner kontrollieren können, haben wir eine Produkt- und Provisionsdatenbank angelegt. Hier sind sämtliche Courtagesätze von mehr als 1.800 Produkten der Versicherungsgesellschaften hinterlegt und diese werden auch laufend gepflegt bzw. ergänzt

Mit dieser Dienstleistung wird Ihnen eine überschaubare Courtagekontrolle und darüber hinaus die Provisionsabrechnungen für Untervertreter ermöglicht

Dies ist nur ein kleiner Auszug der Dienstleistungen, die vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH für seine Kooperationspartner erbringt. Bei Fragen steht Ihnen der Geschäftsführer, Herr Kurt Liebig, unter Tel.: 09241/4844-11, E-Mail: Kurt.Liebig@vfm.de gerne zur Verfügung.