



finanzwelt sprach mit Kurt Liebig, Firmengründer und Seniorchef der vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH, Pegnitz, über das neue Starthilfe-konzept des Unternehmens.

finanzwelt: Sie planen ein Starthilfekonzept für den Umstieg von Ausschließlichkeitsvermittlern in den Maklerstatus. Wie sieht das genau aus?

Liebig › Der Umstieg vom Ausschließlichkeitsvermittler zum Makler ist in den ersten 1 bis 2 Jahren mit finanziellen Einbußen verbunden, da der aufgebaute Versicherungsbestand bei der Gesellschaft verbleibt. Kurzum: Laufende Einnahmen fallen schlagartig weg. Viele Ausschließlichkeitsvermittler sehen die Notwendigkeit, aufgrund der Marktsituation in die Maklerschiene zu wechseln. Existenzängste und Liquiditätsengpässe hindern sie aber daran. Hierfür haben wir nun eine

Lösung geschaffen, die insbesondere für Inhaber mittlerer und größerer Agenturen sehr interessant sein dürfte.

finanzwelt: Sie bieten finanzielle Unterstützung, aber was genau ist das Besondere an diesem Konzept?

Liebig › Zunächst analysieren wir die Mindereinnahmen in den ersten 1 bis 2 Jahren. Die ermittelten Mindereinnahmen während der ersten 24 Monate werden von uns komplett ausgeglichen. Das ist ein entscheidender Vorteil, denn der Umsteiger kann dies in der Regel nicht über eine Bank lösen, da er auch Wettbewerber der Bank ist. Ein weiterer Vorteil: Die Rückzahlung der Starthilfe ohne Eigenmittel kann bei realistischen Produktionserfolgen über das vfm-Bonusmodell erfolgen.

finanzwelt: Bei all den Vorteilen, die Ihr Konzept vorsieht – wie sieht es denn mit der Eigenständigkeit aus?

Liebig › Unsere Makler sind von Beginn an absolut eigenständig, mit eigenen Courtagzusagen direkt von unseren Produktpartnern. ■