

vfm: Starthilfe für Ausschließlichkeitsvertreter für Umstieg in die Unabhängigkeit

(ac) Die vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH bietet seit Jahresanfang ein Konzept an, das Ausschließlichkeitsvertretern den Umstieg in die Unabhängigkeit erleichtern soll. Das „Starthilfe-Konzept“ des Maklerpools richtet sich v. a. an größere Agenturen und gilt bis 31.12.2012.

Nachgefragt bei Klaus, Stefan und Kurt Liebig, Geschäftsführung der vfm

AssCompact Herr Liebig, was sind die wichtigsten Inhalte Ihrer Starthilfe auf dem Weg zum Maklerstatus?

Klaus Liebig Wir wollen größeren Ausschließlichkeitsvermittlern mit hohen Personalkosten den Umstieg in die Unabhängigkeit wesentlich erleichtern, indem wir ihnen auf Wunsch die Mindereinnahmen in den ersten zwei Jahren in Form einer stillen Beteiligung ausgleichen. Damit werden insbesondere gebundene Vermittler mit unverfallbaren Ansprüchen aus einer von dem derzeitigen Versicherer zugesagten Altersversorgung in die Lage versetzt, sich eine zweite Altersversorgung aufzubauen.

Nicht nur unser langjähriges fachliches Know-How als Dienstleistungsunternehmen für freie Vermittler kommt den neuen Kollegen zu Gute sondern auch die

finanzielle Planungssicherheit, die wir ihnen beim Umstieg bieten.

AC Ist das Angebot ganz uneigennützig? Und inwiefern bindet sich ein Umsteiger an die vfm?

Stefan Liebig Wir wollen qualifiziert wachsen und haben als Haupthindernis für den Umstieg von erfolgreichen Agenturen den hohen Finanzbedarf in der Anfangsphase ausgemacht. Bezüglich der Frage der Bindung sieht der Vertrag für die stille Beteiligung vor, dass diese im dritten Jahr verzinslich innerhalb der folgenden sechs Jahre zurückgeführt wird, sofern unser Kooperationspartner nicht eine vorzeitige Ablösung wünscht. Wir möchten ein seriöses Angebot unterbreiten, das den Umstieg ermöglicht und für beide Seiten attraktiv ist. Dabei stellen wir sicher, dass unsere Kooperationspartner grundsätzlich mit Höchstprovisionen von den Versicherern



Klaus, Stefan und Kurt Liebig, Geschäftsführer der vfm.

bedient werden.

Unsere Kooperationspartner können Franchiseverträge mit Laufzeiten von einem Jahr bis zu fünf Jahren mit uns schließen. In der Auswahl der Produktpartner sowie in der Gestaltung des Tagesgeschäftes, sind unsere Partner völlig frei. Der vfm-Makler erhält über vfm eigene Courtagelzusagen direkt von den Produktpartnern und erhält somit auch seine Courtagen direkt von diesen. Außerdem binden wir unsere Partner auch nicht durch ein zentrales EDV-System. Unser Geschäftsmodell sieht vor, dass jeder Kooperationspartner seine eigene Lizenz für sein Verwaltungsprogramm erwirbt.

AC *Wie viele Makleranbindungen haben Sie und wie positioniert sich die vfm im Markt der Pools?*

Kurt Liebig Die vfm-Gruppe bietet drei Wege in die Unabhängigkeit und unterstützt dabei Makler, Mehrfach-Generalagenten und Vermittler. Bei den Makleranbindungen werden wir in Kürze den einhundertsten vfm-Makler begrüßen. Insgesamt betreuen wir nahezu 300 Vermittler. Aus oben genannten Gründen (Direktanbindung an Versicherer) bezeichnen wir uns nicht als Pool sondern als Verbund. Der durchschnittliche Courtagenumsatz eines vfm-Maklers nur bei vfm-Produktpartnern mit Rahmenvereinbarung in Höhe von 81.026

Euro beweist, dass wir nicht Wert auf Quantität sondern auf Qualität legen!

AC *Sie haben berichtet, dass Sie für Ihre Vertriebspartner bei zahlreichen Produktpartnern eine Erhöhung der Courtagelätze für das Neugeschäft um bis zu 50% erreichen konnten. Ist der Vertrieb über die Provisionshöhe der richtige Weg?*

Kurt Liebig Zunächst sehen wir es als eine unserer wichtigen Aufgaben, unsere Kooperationspartner mit optimalen Vergütungen auszustatten. Deshalb freuen wir uns darüber, dass zahlreiche Produktpartner unser Starthilfeprogramm mit Zusatzprovisionen für einen begrenzten Zeitraum bis zum 31.12.2012 unterstützen. Dabei handelt es sich ausschließlich um langjährige Produktpartner, die von unseren Kooperationspartnern im vfm-Produktpartner ranking sehr positiv bewertet wurden. Die zeitlich begrenzte Aktion ist dabei nicht auf bestimmte Produkte bezogen, da wir ausdrücklich nicht den Vertrieb einzelner Produkte fördern wollen. Es ist Aufgabe und Pflicht jedes Kooperationspartners im Verbund seinen Kunden, die für diese individuell am besten geeigneten Lösungen anzubieten. Der langfristige kontinuierliche Erfolg des Verbundes wäre ohne diese Zielsetzung nicht möglich gewesen. ■