

→ Die Höhepunkte der vfm Know-how-Börse

## Blick in die Zukunft, ausgezeichnete Produktpartner und neue BVK-Mitgliedschaft



Fragen zur Zukunft des unabhängigen Vertriebs, informative Fachvorträge, eine Begleitmesse sowie das vfm-Produktpartner-Ranking machten die vfm Know-how-Börse zu einem wichtigen Branchentreff. Aus Sicht der vfm-Partner war die Bekanntgabe der neuen vfm-Kooperation mit dem Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) ein weiteres Highlight der Veranstaltung.

342

VersVerm 10/12

Mehr als 300 Gäste waren der Einladung zur vfm Know-how-Börse gefolgt. In seinem Impulsvortrag gab Professor Dr. Matthias Beenken einen Ausblick auf „Herausforderungen der Zukunft“ für die unabhängige Beratung. Insbesondere die betriebswirtschaftliche Situation vieler Makler und Mehrfachagenten betrachtete er mit Sorge, so Beenken.

Das Vortragsprogramm griff aktuelle Vertriebsthemen wie Unisex-Tarife, Absicherung biometrischer Risiken sowie Chancen im Finanzierungsgeschäft auf. Die über 40 Messe-Aussteller waren mit der Resonanz der Besucher mehr als

zufrieden. Die Qualität der Gespräche sei, gerade im Vergleich zu anderen Branchenveranstaltungen, auffallend hoch, so ein Gesprächspartner.

Die Ergebnisse des vfm Produktpartner-Rankings präsentierte vfm-Geschäftsführer Klaus Liebig. Bei den Wertungskriterien der vfm Partner standen Produktqualität und ein faires Preis-/Leistungsverhältnis ganz oben. Neben einer angemessenen Courtage gewinnen die Qualität der Prozesse, eine schlanke Abwicklung sowie ein bedarfsgerechtes Betreuungskonzept an Bedeutung. Die höchste Leistungs-

dichte gab es in der Kompositisparte. Hier errangen mit Haftpflichtkasse Darmstadt, Helvetia und KS/Auxilia gleich drei Unternehmen die Bestnote „ausgezeichnet“. Eine weitere Top-Bewertung erzielte, wie auch schon in den Vorjahren, der Volkswohlbund in der Lebensversicherung.

Einen weiteren Glanzpunkt der Veranstaltung setzte BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer, denn er hatte gute Nachrichten im Gepäck. Die vfm-Gruppe und der BVK haben sich auf eine Gruppenmitgliedschaft von vfm verständigt. Ab dem 1. 1. 2013

wird jeder Makler und Mehrfachagent der vfm-Gruppe analog zum Doppelmitgliedschaftsmodell mit den Vertretervereinigungen Mitglied im BVK. Damit kommen vfm-Partner in den Genuss der vielfältigen Leistungen des mitgliederstärksten Vermittlerverbandes. Besonders zu erwähnen sei dabei, dass die Mitgliedschaft auch eine juristische Beratung einschließt, so Vollmer. Diese könne sogar bei Streitigkeiten von vfm-Partnern mit der vfm-Gruppe und ihren Tochterunternehmen in Anspruch genommen werden.

vfm-Geschäftsführer Stefan Liebig erläuterte die Gründe: „vfm bietet Umsteigern aus der Ausschließlichkeit ein attraktives Konzept und echte Unabhängigkeit. Wir nehmen unsere Partner ernst und binden sie aktiv in die Weiterentwicklung der vfm-Gruppe ein. Deshalb war es für uns selbstverständlich, unseren Partnern anstelle einer Ausschnittdeckung alle BVK-Leistungen einschließlich der Rechtsberatung zu



Andreas Vollmer (l.) besiegelt das Partnerschaftsmodell mit Stefan Liebig

sichern.“ Dass sich diese Entscheidung auch einmal gegen vfm wenden könnte, nimmt Liebig sportlich. „Auch wir können in der Betreuung unserer 330 Partner mal einen Fehler machen. Aber ich

bin optimistisch, dass wir, auch mit Unterstützung unseres Beirates, rechtzeitig eine vernünftige Lösung finden. Sollte uns das einmal nicht gelingen, haben wir etwas falsch gemacht.“ ■

## Pecunia – das TV-Finanz- und Versicherungsmagazin für Verbraucher

Seit kurzem wird das neue Verbrauchermagazin Pecunia.tv als wöchentlich erscheinende Sendereihe im Fernsehen beim Ruhrgebiets- und Niederrheinsender Studio 47 ausgestrahlt. Dieses neue TV-Format ist – einzigartig im deutschsprachigen Raum – als Informationssendung für Verbraucher zu den Themen Finanzen und Versicherungen konzipiert worden. Studio 47 gelang mit dieser Sendereihe ein echter Coup, da es vergleichbare Formate bei anderen Sendern bisher nicht gibt.

### Bereits über 15 Millionen Zuschauer in der 1. Staffel

Über 15 Millionen Zuschauer haben sich die bisherigen 18 Sendungen der 1. Staffel angesehen und hierdurch für einen ungewöhnlichen Erfolg direkt vom Start weg für ein neues Verbrauchermagazin im TV gesorgt. Das

Ungewöhnliche an diesem Format ist nicht nur die Tatsache, dass komplexe Finanz und Versicherungs-Themen in einfacher für den Zuschauer leicht verständlicher Art und Weise erklärt werden, der Zuschauer kann sich auch nach jeder Sendung die Informationen über die behandelten Themen herunterladen und als weiteren kostenlosen Service

zwei Ratgeber downloaden. Mehr Aufklärung und Information gibt es bisher kaum im Fernsehen zu den Themen Finanzen und Versicherungen.

Durch den großen Erfolg der 1. Staffel aufmerksam geworden, wird die Sendereihe ab der 2. Staffel im Oktober nahezu in ganz NRW über das TV ausgestrahlt sowie deutschlandweit