

Gruppenmitgliedschaft der vfm-Partner im BVK



Interview mit Heiner Herbring,
Sprecher des vfm-Beirates,
und Stefan Liebig,
Geschäftsführer der vfm-Gruppe

Heiner Herbring und Stefan Liebig (v.l.)

VersVerm: Seit dem 1. Januar 2013 sind alle Makler und Mehrfachagenten des vfm-Verbundes durch eine Gruppenmitgliedschaft an den Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) angeschlossen. Welche Gründe haben zu Ihrer Entscheidung geführt, dass alle ihre Partner geschlossen als Mitglied dem BVK beitreten?

Heiner Herbring: Vor etwa zwei Jahren haben wir in einer Beiratssitzung das aktuelle Branchenumfeld beleuchtet. Als starker Verbund mit mehr als 360 angeschlossenen Vermittlern hat unser Wort inzwischen ein enormes Gewicht bei den Versicherungsgesellschaften und sonstigen Produktpartnern. Darüber hinaus ist es für uns von großer Bedeutung in übergeordneten Berufsstandsfragen auf politischer Ebene bei Themen wie zum Beispiel der Honorarberatung oder der Provisionsdeckelung durch einen starken und anerkannten Berufsverband vertreten zu werden. Im Ergebnis haben wir nach sorgfältiger Abwägung den BVK als idealen Interessenvertreter aufgrund der größten Übereinstimmung mit unseren Zielen und Werten identifiziert, der neben der politischen Arbeit unseren Partnern noch weitere hochwertige Dienstleistungen bietet.

VersVerm: Wer ist vfm? Was ist der Kern Ihrer Dienstleistung?

Stefan Liebig: Die vfm-Gruppe ist ein inhabergeführter mittelständischer Dienstleister für Makler und Mehrfachagenten. Aktuell unterstützen 65 Mitarbeiter über 360 Vertriebspartner bundesweit. vfm bietet Umsteigern aus

der Ausschließlichkeit ein mehrfach ausgezeichnetes Konzept, echte Unabhängigkeit, Direktanbindungen zu über 70 Gesellschaften, leistungsstarke Deckungskonzepte und bei Bedarf finanzielle Unterstützung. Das Herz des vfm-Verbundes sind die aus der Mitte der angeschlossenen Makler und Mehrfachagenten gewählten Beiräte. Kooperation auf Augenhöhe ist bei vfm oberstes Gebot.

VersVerm: Welche Aufgaben übernimmt der Beirat?

Heiner Herbring: Der Beirat vertritt die Interessen der angeschlossenen Vertriebspartner und steht in regelmäßigem Austausch mit der vfm Geschäftsleitung. Wichtige Entscheidungen werden gemeinschaftlich getroffen. Zudem übernimmt der Beirat diverse Sonderprojekte wie jüngstens die Entwicklung eines eigenen Leitbildes. Aus dem definierten Qualitätsanspruch „Klasse statt Masse“ haben wir ein Leitbild erarbeitet, das unserer gemeinsamen Überzeugung entspricht und die Grundsätze unseres Handelns festlegt. Hier finden auch die vom BVK formulierten Tugenden des ehrbaren Kaufmanns Berücksichtigung.

VersVerm: Worin besteht der Unterschied zwischen vfm und anderen Maklerpools oder Verbänden?

Stefan Liebig: Die vfm-Gruppe hat sich auf den Umstieg von Ausschließlichkeitsvertretern spezialisiert. Unser Vater Kurt Liebig, Firmengründer und heutiger Seniorchef, ging den Weg in die Maklerschaft bereits Mitte der 80er

Jahre, als er nach zwei Jahrzehnten Zugehörigkeit zu einem namhaften Versicherer selbst den Weg in die Unabhängigkeit wählte. Seither hat sich ein „Full-Service-Dienstleistungspaket“ entwickelt, das durch jahrzehntelange Praxiserfahrungen überzeugt. Der Hauptunterschied liegt in dieser Expertise und dem hohen Maß an persönlicher Unterstützung, die bei vfm von Anfang an im Zentrum stand. Jährlich werden maximal 20 neue Kooperationen geschlossen. Die neuen Kolleginnen und Kollegen werden von uns über unsere beiden Standorte in Pegnitz und Frankfurt intensiv begleitet. Eine umfangreiche Unterstützung vor Ort ist dabei selbstverständlich und gerade zu Beginn unerlässlich.

VersVerm: Herr Herbring, abschließend interessiert uns natürlich noch, wie Sie als aktiver Versicherungsmakler die Entwicklung der Branche in den nächsten Jahren einschätzen.

Heiner Herbring: Wir leben in einem anspruchsvollen Marktumfeld mit aufgeklärten Kunden. Mittelfristig wird eine unabhängige Beratung die Voraussetzung für eine langfristige Kundenbindung sein. Bezüglich des Marktumfeldes haben wir im Beirat die „vfm-Erfolgsrezepte“ entwickelt. Dies ist eine Anleitung aus der Praxis für die Praxis, die alle vfm-Partner für die erfolgreiche Ausrichtung ihres eigenen Betriebes zugrunde legen können.

VersVerm: Wir danken Ihnen für das Interview und Ihr Vertrauen in den BVK, dem die vfm selbst als Mitglied angehört. ■