

finanzwelt

Das Fachmagazin für Financial Intermediaries

suchen...

[Online](#) [eMagazine](#) [Convention Pflege](#) [TV](#) [Newsletter](#) [Media](#)

[Home](#) [Marktübersicht](#) [Sachwertanlagen](#) [Investmentfonds](#) [Immobilien](#) [Versicherungen](#) [Assistance Vertrieb](#) [Personality](#) [Recht](#) [Termine](#) [Lifestyle](#)

[Zurück zur Übersicht](#)

vfm-Gruppe in der Erfolgsspur

20.06.14 Assistance Vertrieb



Stefan (li.) und Klaus Liebig (re.), Geschäftsführer beim vfm-Verbund

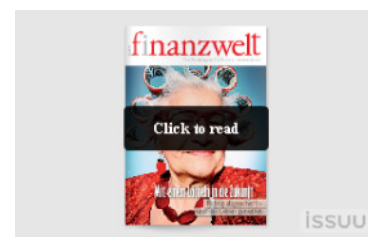
Der vfm-Verbund stellt auch im Geschäftsjahr 2013 den Erfolg seines Geschäftsmodells unter Beweis und steigert zum wiederholten Mal in Folge die Provisionserlöse.

(fw/hwt) Wie in den vorangegangenen Geschäftsjahren ist es der vfm-Gruppe auch im Geschäftsjahr 2013 wieder gelungen, ein positives Jahresergebnis zu realisieren. Die Provisionserlöse belaufen sich auf 20,7 Mio. EUR (Vorjahr 19,1 Mio. EUR). Bei diesem Betrag handelt es sich um reine Courtage- bzw. Provisionserlöse aller an den vfm-Verbund angeschlossenen Vermittler. Die im Lauf der Jahre stetig steigenden Erfolge der vfm-Gruppe sind nach Aussagen der Geschäftsleitung hauptsächlich auf die umfangreiche Eindeckung von Kompositgeschäft zurück zu führen. "Unser Steckenpferd ist und bleibt das Sachgeschäft", so **Klaus Liebig**. „Wir freuen uns, trotz des anspruchsvollen Marktumfeldes Jahr für Jahr Steigerungen in dieser Sparte realisieren zu können.“ Der Zubau neuer Partner, die überwiegend viele Jahre in der Ausschließlichkeit erfolgreich waren, läuft unverändert erfolgreich. „Die Kollegen bringen große Bestände in den Verbund ein, was zu einem Nettobestandszuwachs in Komposit von 10,1 Mio. EUR in 2013 führte“, ergänzt Liebig.

Betriebswirtschaftlich steht vfm nach wie vor auf einer sehr soliden Basis. Mit dem Ausscheiden von Seniorchef Kurt Liebig in den Ruhestand und dem Aufbau des Standortes in Frankfurt am Main war das Geschäftsjahr 2013 trotz der dadurch notwendigen Umstrukturierungsmaßnahmen sehr erfolgreich. „Mit einer Eigenkapitalquote von 47,2% und einer Umsatzrendite von 5,4% nach Steuern ist vfm sehr gut aufgestellt. Selbstverständlich veröffentlichen wir diese testierten Zahlen auch auf unserer Homepage, um unseren Anspruch einer transparenten Branche gerecht zu werden“, führt **Stefan Liebig** aus.

Die beiden Brüder blicken zuversichtlich in die Zukunft. „Wir haben unsere Hausaufgaben gemacht und uns in allen seriösen Sparten der Finanzdienstleistung fit gemacht. In 2014 und 2015 werden wir in den Bereichen der betrieblichen Kranken- und Lebensversicherung sowie im Baufinanzierungsgeschäft die Schwerpunkte setzen. Darüber hinaus etablieren wir im 2. Halbjahr 2014 zwei neue Dienstleistungen“, erklärt Stefan Liebig. „Unser erfolgreiches Konzept für die Umdeckung von Kompositbeständen wurde 2013 überarbeitet und nochmals optimiert. Neben inhaltlichen Verbesserungen werden unsere neuen Partner künftig noch umfangreicher vor Ort unterstützt. Wir haben uns personell so gut verstärkt, dass wir die Kollegen in der Aufbauphase ihres unabhängigen Unternehmens über einen längeren Zeitraum vor Ort intensiv begleiten können. Einerseits wird dadurch der Innendienst geschult und andererseits wird temporär zusätzliche Kapazität für die Phase der Bestandsumdeckung geschaffen“, so Liebig weiter.

Die zweite Neuerung kommt aus dem Bereich der IT. Die vfm-Gruppe stellte vergangenes Jahr gemeinsam mit den gewählten Vertretern des Beirats die Weichen für ein neues Kundenverwaltungsprogramm. Der Schwerpunkt lag



[Open publication](#) - [Free publishing](#)

KOLUMNE



Qualität macht den Unterschied

Qualität statt Quantität



Betriebssport – ein bundesweit agierender Verband (BSV) hilft

Sport verbindet



Neuer Tipp für mehr Achtsamkeit im Alltag

Tagträumen



Der Star ist die Mannschaft

11 Freunde auf dem Platz



Sind kurz laufende Anleihen das bessere Festgeld?

Sparen oder konsumieren



EZB-Maßnahmen begünstigen Finanzierungspläne

Zinskommentar der Dr. Klein & Co. AG

dabei darauf, eine Software mit herausragender Praxisorientierung und Anpassungsfähigkeit zu entwickeln. Ab Juli 2014 werden neue Partner im Verbund bereits mit der neuen Software „Keasy“ ausgestattet. „Das Motto bei der Entwicklung war „Aus der Praxis, für die Praxis“. Bei der Konzeptionierung haben deshalb neben den Softwareentwicklern auch die Spezialisten aus den hauseigenen Fachabteilungen und versierte Endanwender unserer Kooperationspartner ihre jahrelange Erfahrung einfließen lassen. Herausgekommen ist eine Software, die einfaches Handling, Vertriebsunterstützung, Haftungssicherheit und effektive Prozesse ermöglicht. Erste Präsentationen bei am Markt anerkannten Spezialisten lösten entsprechend begeistertes Feedback aus. Ab 2015 werden wir "Keasy " auch Vermittlerbetrieben außerhalb unseres Verbundes über ein am Markt bekanntes Softwarehaus zum Kauf oder zur Miete anbieten", stellt Klaus Liebig abschließend fest.

www.vfm-gruppe.de



Plädoyer für aktives Fondsmanagement

Aktiv dominiert passiv



Asien- Quo Vadis?

Asien im Investment-Fokus



Nebenwerte: Jetzt antizyklisch investieren

Die Schwellenländer-Story lebt



„Biometrie allerorten“



Bunter Schwarzer Kontinent

Südafrika nach der Wahl



Crowdinvesting vor der Bewährungsprobe

Neue Finanzierungsformen



Afrika-Investments holen auf

Afrika wird für Investoren immer wichtiger



Zinssenkung im Juni?

Wann handelt die EZB?



Steigende Zinsen nur eine Fata Morgana?

Steigende Zinsen und was dann?

