

- aus assekuranz und allfinanz
- informationen montags und donnerstags

## Konzepte und Kriterien

### vfm-Gruppe erneut "auf einer sehr soliden Basis"

**23. Juni 2014 - Das Konzept im vfm-Verbund ist auch im vergangenen Geschäftsjahr 2013 aufgegangen. Die Provisionserlöse stiegen erneut. Der Partnerkreis vergrößerte sich. Ein neues Kundenverwaltungsprogramm und das überarbeitete Konzept für die Umdeckung zeigen Erfolge.**

Der vfm-Verbund ([www.vfm-gruppe.de](http://www.vfm-gruppe.de)) stellt im Geschäftsjahr 2013 erneut den Erfolg seines Geschäftsmodells unter Beweis: Zum wiederholten Mal in Folge stiegen die Provisionserlöse - auf nunmehr 20,7 (Vorjahr: 19,1) Millionen Euro. Bei diesem Betrag handelt es sich nach Aussagen der beiden Geschäftsführer um reine Courtage- beziehungsweise 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 Geschäftsführer Klaus Liebig. „Wir freuen uns, trotz des anspruchsvollen Marktumfeldes, Jahr für Jahr Steigerungen in dieser Sparte realisieren zu können. Der Zubau neuer Partner verläuft unverändert erfreulich. Die Kollegen bringen große Bestände in den Verbund ein, was 2013 zu einem Netto-Bestandszuwachs in Komposit von 10,1 Millionen Euro führte“, ergänzt Liebig.



**Geschäftsführende Gesellschafter der vfm-Gruppe: Stefan und Klaus Liebig (Foto: vfm)**

Den Angaben zufolge steht die vfm-Gruppe betriebswirtschaftlich „auf einer sehr soliden Basis“. Mit dem Ausscheiden von Seniorchef Kurt Liebig in den Ruhestand und dem Aufbau des Standortes in Frankfurt am Main sei das Geschäftsjahr 2013 trotz der notwendigen Umstrukturierungsmaßnahmen sehr erfolgreich gewesen. „Mit einer Eigenkapital-Quote von 47,2 Prozent und einer Umsatzrendite von 5,4 Prozent nach Steuern ist vfm sehr gut aufgestellt“, sagt Stefan Liebig. Die testierten Ergebnisse werden auch auf der vfm-Homepage veröffentlicht, auch „um unseren Anspruch einer transparenten Branche gerecht zu werden“, sagt Stefan Liebig.

Was den Ausblick für das laufende Geschäftsjahr betreffe, hätte man die Hausaufgaben gemacht, so dass man mittlerweile in allen seriösen Sparten der Finanzdienstleistung Know-how biete. „2014 und 2015 werden wir in den Bereichen der betrieblichen Kranken- und Altersvorsorge sowie im Baufinanzierungsgeschäft die Schwerpunkte setzen. Darüber hinaus etablieren wir im zweiten Halbjahr 2014 zwei neue Dienstleistungen“, erklärt Stefan Liebig.

„Unser erfolgreiches Konzept für die Umdeckung von Komposit-Beständen wurde 2013 überarbeitet und nochmals optimiert. Neben inhaltlichen Verbesserungen werden unsere neuen Partner künftig noch umfangreicher vor Ort unterstützt.“ Dafür habe man sich personell so gut verstärkt, dass „wir die Kollegen in der Aufbauphase ihres unabhängigen Unternehmens über einen längeren Zeitraum vor Ort intensiv begleiten können“. Dadurch werde der Innendienst geschult und temporär zusätzliche Kapazität für eine zügige Umdeckung der Bestände geschaffen.

#### **Ab Juli steht „Keasy“ neuen Partner im Verbund zur Verfügung**

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 dabei darauf, eine Software mit maximaler 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“. So haben den Angaben zufolge bei der Konzeptionierung neben Softwareentwicklern auch die Spezialisten aus den hauseigenen Fachabteilungen sowie versierte Endanwender unter den Kooperationspartnern ihre jahrelange Erfahrung einfließen lassen. Herausgekommen ist laut vfm-Aussagen eine Software, die einfaches Handling, Vertriebsunterstützung, Haftungssicherheit und effektive Prozesse ermöglicht. „Erste Präsentationen bei externen Experten lösten entsprechend begeistertes Feedback aus“, heißt es. Ab 2015 soll „Keasy“ auch Vermittlerbetrieben außerhalb des vfm-Verbundes über ein am Markt bekanntes Softwarehaus zum Kauf oder zur Miete angeboten werden.

Die vfm-Gruppe ist ein inhabergeführter mittelständischer Dienstleister für Makler und Mehrfachagenten. Der Ursprung des Unternehmens geht auf das Jahr 1971 zurück. vfm bietet Umsteigern aus der Ausschließlichkeit ein attraktives

Konzept, echte Unabhängigkeit, Direktanbindungen zu über 80 Gesellschaften, innovative Services, leistungsstarke Deckungskonzepte sowie finanzielle Starthilfe. (-el / [www.bocquel-news.de](http://www.bocquel-news.de))

[zurück](#)

Achtung Copyright: Die Inhalte von bocquel-news.de sind nach dem Urheberrecht für journalistische Texte geschützt. Die Artikel sind ausschließlich zur persönlichen Lektüre und Information bestimmt. Abdrucke und Weiterverwendung - beispielsweise zum kommerziellen Gebrauch auf einer anderen Homepage/Website oder Druckstücken - sind nur nach persönlicher Rücksprache mit der Redaktion ([info@bocquel-news.de](mailto:info@bocquel-news.de)) gestattet.

---

[Artikel drucken](#) | [Artikel weiterempfehlen](#)