

■ **vfm Know-how-Börse: Mehrwert und intensiver Erfahrungsaustausch garantiert**

24.03.2015

Als eine für alle Seiten gelungene Veranstaltung erwies sich die diesjährige vfm Know-how-Börse, zu der die Unternehmensgruppe am 18. März 2015 ihre Verbundpartner in das Congress Centrum nach Würzburg einlud.

Unter der Überschrift „Netzwerken und Know-how tanken“ überzeugte das diesjährige vfm-Veranstaltungskonzept erneut mit einer ebenso lebendigen wie informativen Fachtagungsbörse, auf der sich die überwiegende Mehrheit der vfm-Vermittlerunternehmen, sowie eine Rekordteilnehmeranzahl von mehr als 60 Ausstellern zum persönlichen Austausch zusammenfanden.

Das besondere Flair der vfm Know-how-Börse gründet sich dabei seit jeher auf eine ungezwungene wie familiäre Atmosphäre, wie sich bereits unschwer auf dem gemeinsamen vorabendlichen Treffen der Makler- und Mehrfachagenten-Kooperationspartner des vfm-Verbundes feststellen ließ. „Die bisherigen positiven Rückmeldungen belegen, dass unsere Know-how-Börse nicht nur zum Netzwerken, Erfahrungs- und Wissensaustausch den idealen Rahmen bietet. Hier lassen sich gebündelt im persönlichen Austausch mit Kooperationspartnern, Mitarbeitern und Produktpartnern wertvolle Informationen wie Neuigkeiten für den Arbeitsalltag sammeln“, so Klaus Liebig, vfm-Geschäftsführer.

Die Umsetzung des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) durch die Versicherer bewegt derzeit eine ganze Branche und war somit auch ein inhaltlicher Schwerpunkt der vfm Know-how-Börse. Welche Herausforderungen dabei derzeit den Versicherungsmarkt bewegen, konstatierte vfm-Geschäftsführer Stefan Liebig im Rahmen seiner Begrüßungsrede. „Die durch das LVRG angestoßenen Veränderungen bewirken, dass der Einzelkämpfer innerhalb der Vermittlerlandschaft vor schier unüberwindbare unternehmerische Herausforderungen gestellt wird. Nur in einem starken Verbund wie der vfm sind diese Herausforderungen künftig noch zu meistern.“

Erfolgsgaranten würden demzufolge jene servicestarken Dienstleister sein, die moderne wie umfangreiche Leistungskataloge anzubieten vermögen. Beispielhaft für eine derartig ausgerichtete Prozessoptimierung sieht man bei vfm unter anderem das komplett hausintern entwickelte Maklerverwaltungsprogramm Keasy, welches seit Mitte 2014 seine innovativen wie praxistauglichen Fähigkeiten unter Beweis stellt.

Gefragt nach den aktuellen Provisionsveränderungen, scheut sich vfm-Geschäftsführer Stefan Liebig nicht, deutliche Worte an die Versicherer zu richten: „Bei allem Respekt, aber der äußerst knappe Zeitplan, den einige Versicherer in Verbindung mit mangelhafter Kommunikation an den Tag legen, beeinträchtigt die über viele Jahre aufgebaute harmonische Partnerschaft. Auch wenn die Botschaften zum LVRG nicht durchweg positiv sind, sollten wir im Umgang miteinander die

Gepflogenheiten ehrbarer Kaufleute unverändert beibehalten." In diesem Zusammenhang verwies Liebig nochmals darauf, den ebenfalls bei der Veranstaltung präsenten "Verein ehrbarer Versicherungskaufleute" (VEVK) mit einer aktiven Mitgliedschaft zu unterstützen. Jeder Einzelne könne mit seinem Bekenntnis das Image der Branche stärken.

Passend zum Thema präsentierte Dr. Dr. Michael Fauser, Vorstand Continentale Lebensversicherung AG, innerhalb seines Vortrags „LVRG – Leben. Vertrieb. Richtig. Gut?“, die derzeit auf dem Versicherungsmarkt vorhandene Vielfalt an unterschiedlichen neuen Provisionsmodellen. Auch, oder gerade weil die Anzahl der Vermittler seiner Einschätzung nach weiter sinken werde, sieht Dr. Dr. Fauser im Gegenzug die Zukunftsaussichten für den Qualitätsvermittler als überdurchschnittlich gut an. Gleichermäßen auf große Nachfrage stießen auch alle übrigen Weiterbildungsvorträge, in denen Teilnehmer begehrte gut-beraten-Weiterbildungspunkte sammeln konnten. Über aktuelle Rechtsthemen für freie Vermittler referierte etwa Jürgen Evers von der Rechtsanwaltskanzlei Blanke Meier Evers, währenddessen René Niehues, Direktionsbeauftragter Firmenkunden Haftpflicht R+V Versicherung AG, über derzeitige Veränderungen im Baubereich informierte. In seinem Referat „Strategische Neukundengewinnung mit Vorsorgevollmachten“ beleuchtete Domenico Anic, Geschäftsführer der JURA DIREKT GmbH, sein Thema im Besonderen unter dem Aspekt einer intelligenten wie äußerst effizienten Kundenansprache.

Auch am Tag nach der Börse bestimmten die durch das LVRG bedingten Herausforderungen das vfm-interne Kooperationspartnertreffen. Dem gemeinsamen Nenner „Gerade in turbulenten Zeiten gilt es, zusammen zu stehen“ folgend, wurde in vorbehaltloser Diskussion Wissen getauscht und neue Ideen erörtert. Mithin deutlich wurde, dass die Regulierung des Marktes mehr noch als Chance denn als Hindernis für die derzeit tätigen knapp 400 vfm-Verbundpartner (Makler, Mehrfachagenten und Vermittler) begriffen werden sollte. Nicht zuletzt deshalb, da unqualifizierte Vermittler so oder so aus dem Markt gedrängt würden und es zudem – bedingt durch den technischen Fortschritt – noch nie bessere Möglichkeiten gegeben habe, mit Kunden ins Gespräch zu kommen.

„Unser Berufsstand verdient gebührende Wertschätzung und soll diese auch endlich erfahren. Nicht zuletzt, weil wir uns offensiv abgrenzen von den viel zitierten schwarzen Schafen der Branche. Und dies geschieht durch Werte, die wir gemeinsam vertreten und leben: Qualität, Expertise, Transparenz“, verdeutlicht vfm-Beiratssprecher Thomas Lederbauer nochmals abschließend zum Thema.

Zu guter Letzt abgerundet wurde das vfm-Kooperationspartnertreffen mit Ehrungen treuer vfm-Kooperationspartner für ihre fünf oder sogar 10-jährige Zugehörigkeit zum vfm-Verbund.

Bild