



Stefan Liebig vfm-Geschäftsführer © DB Media Dietmar Braun

Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen für Versicherungsmakler und Vermittlungsunternehmer gelingt es vor allem im Verbund erfolgreich zu sein. Die vfm-Gruppe meldet die Zahlen für 2014.

2015-05-27 (fw/ib) Die vfm-Gruppe meldet für das Geschäftsjahr 2014 ein erneutes Wachstum. Die Erlöse aus den vereinnahmten Courtageen stiegen von 20,7 auf 23,1 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr. Das Geschäftsmodell habe sich bewährt und die Gruppe konnte trotz den regulatorischen Rahmenbedingungen ein gutes Ergebnis erzielen.

In 2014 ist es der Gruppe erneut gelungen, ein positives Jahresergebnis zu realisieren. Zum Erfolg beigetragen haben die Courtageerlöse aller vfm-Vermittlungsunternehmer und Versicherungsmakler.

Wie in den Vorjahren nähert sich ein Gutteil der stetig wachsenden Erfolge der vfm-Gruppe aus der umfangreichen Eindeckung des Sach- bzw. Komposit-Geschäfts.

*„Wir freuen uns, Jahr für Jahr Steigerungen im Sachgeschäft realisieren zu können. Dieses macht mehr als 50 Prozent der gesamten Courtageerlöse aus, was alle Kollegen im vfm-Verbund auch im aktuell anspruchsvollen Marktumfeld ruhiger schlafen lässt. Die Attraktivität und Zeitgemäßheit unseres Geschäftsmodells wird uns durch den Zulauf neuer Verbundpartner immer wieder bestätigt. Die Kollegen bringen über ein ausgefeiltes Bestands-Übertragungskonzepts große Bestände in den Verbund ein, was uns einen Nettobestandszuwachs von 10,1 auf 10,4 Millionen Euro in der Komposit-Sparte einbrachte“, sagt Klaus Liebig, Geschäftsführer der vfm-Gruppe.*

Betriebswirtschaftlich stehe die vfm-Gruppe unverändert auf einer stabilen Basis. Mit einer seit Jahren überdurchschnittlichen Eigenkapitalquote und einer auskömmlichen Umsatzrendite sei die vfm-Gruppe auch für die Zukunft solide aufgestellt.

Die geschäftsführenden Gesellschafter Klaus und Stefan Liebig erwarten auch zukünftig einen großen Erfolg für den Verbund und die Gemeinschaft der Versicherungsmakler.

*„Wir haben unsere Hausaufgaben gemacht und können unsere Partner in allen seriösen Sparten der Finanzdienstleistung mit jahrzehntelangem Know-how versorgen. Zusätzlich versetzt uns unsere hausinterne Innovationskraft immer wieder aufs Neue in die glückliche Lage, die Anforderungen von morgen an unsere Branche heute schon zu erkennen.“*

Die medienbruchfreie Digitalisierung von Geschäftsprozessen durch die von vfm entwickelte Maklerverwaltungssoftware „Keasy“ den Geschäftserfolg aller vfm-Vermittlungsunternehmer.

*„Nur der Marktteilnehmer, der in der Lage ist, massiv Verwaltungsaufwand einzusparen, wird in der Zukunft wirklich und dauerhaft überlebensfähig sein. Bei unseren Verbundpartnern wird „Keasy“ derzeit Zug um Zug eingeführt – die bisherigen Erfahrungsberichte bestätigen uns darin, dass wir an den richtigen Punkten angesetzt haben. Hier gilt ein besonderer Dank allen Kollegen im Verbund, die die Entwicklung aus der Praxis heraus begleitet haben. Ab Mitte des Jahres werden wir das Programm über einen externen Softwareanbieter auch dem freien Markt zugänglich machen“, ergänzt Stefan Liebig abschließend.*