

## vfm-Gruppe auf solidem Entwicklungskurs In einem nach wie vor herausfordernden

*Marktumfeld legt der Maklerverbund vfm für das Geschäftsjahr 2015 ein insgesamt sehr stabiles Ergebnis vor. Dementsprechend steigerten sich die Courtage- beziehungsweise Provisionserlöse aller angeschlossenen Vermittler der vfm-Gruppe auf 25,5 Mio. EUR (Vorjahr: 23,1 Mio. EUR).*

21. Juni 2016



v.l.: Stefan u. Klaus Liebig, Geschäftsführer, vfm Gruppe

(fw/rm) Dies bedeutet eine Zunahme von 10,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. „Wir können mit dem Geschäftsjahr 2015 sehr zufrieden sein. Nicht nur die Zahlen der letzten Jahre belegen, dass sich vfm als Ganzes auf stetigem Wachstumskurs befindet. Einhergehend hierzu verfügen wir über eine seit Jahren überdurchschnittliche Eigenkapitalquote. Trotz der zunehmenden Regulierung steht unser Geschäftsmodell somit ganz und gar auf soliden Füßen“, betont Geschäftsführer **Stefan Liebig**.

Erneut Grundlage für ein gutes Resultat war ein hoher Nettobestandszubau im Kompositgeschäft von 10 Mio. EUR. „Das private und gewerbliche Sachgeschäft bleibt das zentrale Fundament unseres Verbundes. Infolge des Lebensversicherungsreformgesetzes wenden sich immer mehr Vermittler wie Makler dem Sachgeschäft zu, um fehlende Provisionseinnahmen aus anderen Sparten auszugleichen. Dank unserer umfassenden fachlichen, technischen wie vertriebsorientierten Unterstützung, die gerade durch die Zunahme neuer Verbundpartner immer wieder bestätigt wird, rechnen wir insbesondere in diesem Bereich auch künftig mit weiterem Wachstum“, so Geschäftsführer **Klaus Liebig**.

Verheißungsvoll blickt man folglich bei vfm in die Zukunft: „In Zeiten, in denen unter dem Einfluss von Digitalisierung wie Regulierung die Herausforderungen im Tagesgeschäft zunehmen, stehen wir unseren Partnern mit gewohnter Kontinuität, Innovationskraft und Verlässlichkeit zur Seite. In diesem Zusammenhang freut es uns sehr, dass es uns mit der Entwicklung unseres Maklerverwaltungsprogramms Keasy gelungen ist, den Beratungsalltag zu verschlanken. Mehr Freiheit, die schlussendlich gewinnbringend – etwa für mehr Kundengespräche – genutzt werden kann“, verdeutlicht Stefan Liebig.

Für 2016 prognostiziert die Geschäftsführung ein weiterhin stabiles Wachstum in allen Bereichen. Neben der Kerndienstleistung, wechselwillige Ausschließlichkeitsvermittler beim Umstieg zum Makler oder Mehrfachagenten zu begleiten, bietet vfm künftig auch bereits erfolgreich am Markt etablierten Maklerunternehmen eine Kooperation im IT-Bereich an.