

vfm-Treffen in Würzburg

finanzwelt.de/vfm-treffen-in-wuerzburg/

09/05/2017

Armin Huber



Die vfm-Geschäftsführung (v.l.n.r.: Stefan Liebig, Klaus Liebig, Robert Schmidt) / Foto: © vfm

Am 26. April waren die Hallen des Würzburger Congress Centrums (CCW) erneut Treffpunkt für Makler und Mehrfachagenten. An diesem Tag öffnete die traditionelle Hausmesse des vfm-Verbundes ihre Pforten und ca. 500 Branchenkenner folgten der Einladung der bundesweit agierenden Unternehmensgruppe.

vfm-Geschäftsführer **Stefan Liebig** verwies auf der Messe u.a. darauf, dass neue Kooperationen nicht mehr überwiegend aus dem Kreis ehemaliger Ausschlussvermittler entstehen, sondern gleichermaßen auch bereits erfolgreiche Maklerunternehmen die Zusammenarbeit mit vfm suchen. Diese Entwicklung werde vor allem durch die Bündelung fachlicher Expertise, exzellentem IT-Know-how, modernstem Marketing und prozessoptimierten Vertriebslösungen angetrieben. So stellt Liebig weiter fest: „Wir wachsen nicht nur personell, sondern auch die Provisionserlöse klettern – wie schon in den Vorjahren – unvermindert im zweistelligen Prozentbereich nach oben, dabei vor allem getrieben durch hochwertiges Kompositgeschäft“.

Im besonderen Fokus stand im Rahmen des eigentlichen Messebetriebs seitens vfm die Vorstellung ihrer brandaktuellen Lösung betreffend komplett medienbruchfreier Bestandsvertriebsaktionen. Nach Angaben des Unternehmens sei dabei vor allem die enge Verzahnung des hauseigenen Maklerverwaltungsprogramms Keasy in Verbindung mit vollumfänglichen Homepage-support für Verbundpartner inklusive innovativem Newsletter-Tool und Evaluierung aller dazugehörigen relevanten Kundenzugriffsdaten wie Nutzungszeiten bislang einzigartig am Markt. In diesem Zusammenhang führte Stefan Liebig aus, dass diese Art von medienbruchfreiem Vertriebssupport nur aufgrund der einheitlichen Markenführung der angeschlossenen Makler möglich sei. „Das Schöne daran ist, dass

unsere Partner weiterhin mit ihrem guten Namen in der Region auftreten und diese gleichzeitig den professionellen Marketingrahmen der vfm zur Generierung von Synergieeffekten nutzen“, stellt Liebig ergänzend fest.

Einmal mehr stießen zudem die prozessoptimierten neuen Features von Keasy auf hohes Interesse.

Robert Schmidt, vfm-Geschäftsführer und Keasy-Projektleiter: „Keasy versteht sich bekanntermaßen als absolut vertriebsnahes Programm, das sich durch seine offene Systemgestaltung sowie die fortgesetzt wertvollen Anregungen und Ideen aus den Reihen seiner Anwender den Slogan ‚Aus der Praxis für die Praxis‘ wirklich verdient hat.“

Stefan M. Knoll, Vorstand der Deutschen Familienversicherung, wies in seinem Vortrag auf das seiner Einschätzung nach außerordentliche Marktpotenzial der Pflegezusatzversicherung hin. Er begründete diesen Umstand weniger mit der Abdeckungsquote von derzeit überschaubaren 5 %, sondern vielmehr mit der hinlänglich bekannten demografischen Entwicklung hin zu fortschreitender Langlebigkeit, die unzweifelhaft mit steigenden Aufwendungen für Pflege insgesamt einhergehen wird.

Dr. Dr. Michael Fauser, Vorstandsvorsitzender der ERGO Versicherungsgruppe, hielt im Rahmen der anhaltenden Diskussion um Lebensversicherungsprodukte ein offenes Plädoyer für fondsgebundene Lebensversicherungen. Bezüglich der kontrovers geführten Diskussion rund um die LV-Courtage thematisiert Fauser nicht von einem generellen Provisionsverbot aus, wobei sich betreffend LV-Vertriebseinnahmen – Stichworte: Abschluss- bzw. Bestandsprovision – nach derzeitiger Sachlage diese tendenziell weiter in Richtung letztgenanntem verschieben dürfte.

Die Makler konnten sich auch von Fachfremden Input holen. So referierte der international erfolgreiche österreichische Basketballtrainer **Raoul Korner** zum Thema „Überperformen durch Teamwork“. Dabei gelang es Korner, der nach erfolgreichen Station in seiner Heimat und in den Niederlanden aktuell den deutschen Bundesligisten medi Bayreuth betreut, anhand einer Analogie zum Leistungssport seinem Auditorium plakativ zu verdeutlichen, dass es in allen Bereichen beim Teamwork darauf ankomme, allen Beteiligten klar zu machen, wie man vor allem in Drucksituationen erfolgreich mit- und füreinander performt und es daneben gelänge, unterschiedliche Charaktere zusammenschweißen.

Der Veranstalter lud zum Abschluss des Messetages zu einer kommunikativen Abendveranstaltung ein. Prominenter Gastredner war BVK-Präsident **Michael H. Heinz**, der in seinem Vortrag zu brisanten Themen wie IDD, Wettbewerbsverzerrung bedingt durch unkontrollierten Onlinevertrieb oder auch betreffend zur Aufforderung zur nachhaltigen Stärkung von Maklerrechten Stellung bezog.

Im Fazit resümiert vfm-Geschäftsführer **Klaus Liebig** das diesjährige vfm-Veranstaltungshighlight: „Wir freuen uns, dass unsere Börse nach wie vor bei allen Beteiligten eine solch positive Resonanz und Wertschätzung hervorruft. Insofern fühlen wir uns darin bestätigt und motiviert zugleich, Verbundpartnern, Produktgebern wie engagierten Brancheninitiativen und Verbänden mit unserer [Know-how-Börse](#) auch kommenden Jahr – konkret am **11. April 2018** – wieder ein ansprechendes Forum anbieten zu können, bei denen sich Marktexpertise und Fachkompetenz mit Netzwerkgedanken und persönlichem Austausch in idealer Weise miteinander verbinden.“ (ahu)

www.vfm.de