

vfm lädt zur Know-how-Börse

20/03/2018



Foto: © euregiocontent - stock.adobe.com

Die vfm bietet im April ihren Vertriebspartner vielfältige Informations- und Kontaktmöglichkeiten: Auf der eigenen Hausmesse und am Tag davor und auch danach. Besonders das Thema Digitalisierung steht dabei auf der Tagesordnung – auch mit seinen negativen Seiten.

Am 11. April veranstaltet die vfm-Gruppe im Congress Zentrum in Würzburg ihre jährliche Hausmesse „vfm-Know-how-Börse“. Die vfm-Entscheider betrachten die Veranstaltung als perfekten Ort für ihre Kooperationspartner, um sich wertvolle Impulse und Hilfestellungen zu holen, sowohl durch die vfm als unterstützenden Verbund als auch durch Aussteller und Referenten. Außerdem soll das Treffen dazu genutzt werden, entsprechend viele Diskussionen und Informationsgespräche auf Augenhöhe untereinander zu führen. „Zuallererst haben wir uns das Ziel gesetzt, dass unsere Partner im Rahmen der dreitägigen Veranstaltung rundum mit wichtigem Fachwissen und neuen Informationen versorgt werden. Weiter sollen die erlangten Kenntnisse und Einblicke wertvoller Impuls für die tägliche Vermittlerarbeit sein“, so **Stefan Liebig**, vfm-Geschäftsführer.

Workshop zum Umgang mit Keasy

Wie bei vielen anderen Veranstaltungen der Branche steht auch bei der vfm-Know-how-Börse das Thema Digitalisierung auf der Agenda. So findet bereits am Vortag der Keasy-Anwendertag statt. In einem mehrstündigen Workshop zum Maklerverwaltungsprogramm, der das zweite Jahr in Folge stattfindet, erhalten die Teilnehmer die Möglichkeit, um im gemeinsamen Austausch über die bisherigen Erfahrungen mit dem Maklerverwaltungsprogramm zu sprechen. Auf der vfm-Know-how-Börse am nächsten Tag können sich die Teilnehmer dann an ca. 60 Ständen über das aktuelle Marktgeschehen austauschen und sich Informationen zu wesentlichen Produktneuheiten holen. Außerdem können die Vermittler eine Vielzahl an Weiterbildungsminuten der Initiative „gut beraten“ generieren.

Experten sprechen über brisante Themen

Die Digitalisierung hat aber auch ihre Schattenseiten. Genau über diese wird es im Vortrag von **Fabian Mittermair** gehen. Der Senior Account Manager bei der SEC Consult Unternehmensberatung GmbH spricht unter dem Titel „Cyber Crime Insight – Hot & dangerous Version“ darüber, warum Hacker Vermittlerkunden ausrauben und wie man sich dagegen wappnen kann.

Ein weiteres sehr aktuelles Thema, das die Versicherungsbranche derzeit bewegt, ist der schwierige Stand der Lebensversicherung. **Dr. Gerrit Böhm**, Vorstand der VOLKSWOHL-BUND wird in einem Vortrag unter dem Titel „Geh voran, alles bleibt anders!“ über den aktuellen Stand in diesem Segment berichten

Über ein wesentlich positiveres Thema spricht zum Abschluss **Bernd Herbel**. Der Verkaufstrainer gibt Tipps, wie Vermittler neue Firmenkunden für sich gewinnen können.

Es werden auch Auszeichnungen verliehen

Im Rahmen der Abendveranstaltung werden die Resultate des diesjährigen Produktpartner-Rankings vorgestellt und die jeweils drei besten Versicherer in den Sparten Kranken-, Lebens- und Kompositversicherungen vonseiten der vfm-Gruppe gekürt. Durch das Produktpartner-Rating sollen vfm-Partner und Versicherungen in ihrer gemeinsamen Arbeit unterstützt werden. „Unsere Kooperationspartner bewerten die Versicherer unter anderem hinsichtlich Produktqualität, Maklerbetreuung, faires Preis-/Leistungsverhältnis, Qualität der Prozesse, schlanke Abwicklung sowie bedarfsgerechtes Betreuungskonzept als auch angemessene Courtagen. Mehr als 25.000 Einzelbewertungen fließen infolgedessen in das Gesamtergebnis ein und zeigen schlussendlich, mit welchen Versicherern die Zusammenarbeit bestens passt beziehungsweise an welchen Stellen es noch Verbesserungen bedarf“, so vfm-Geschäftsführer **Klaus Liebig**.

Treffen der Kooperationspartner

Am 12. April, einen Tag nach der Know-how-Börse, findet das jährliche Kooperationspartner-Treffen statt. Dort erhalten die Partner, zusätzlich zu den Berichten der Geschäftsführung sowie vfm-Fachabteilungen, Ratschläge und auch das entsprechende Handwerkszeug zur Optimierung ihres Vermittlervertriebes durch vfm zur Verfügung gestellt. Außerdem sorgen externe Referenten für zusätzlichen Input. So vermittelt beispielsweise **Michael Bohnes**, Geschäftsführer der ViRMcc OHG, in seinem Vortrag erforderliche Kenntnisse zum Einstieg in das Risikomanagement (CRM) nach ISO 31000. Er zeigt darauf aufbauend, wie Vermittler mit ausgeklügelten CRM-Strategien mehr Umsatz im Gewerbegeschäft erzielen können. Abgerundet wird das Kooperationspartner-Treffen durch die Möglichkeit des persönlichen Austauschs mit vfm-Beirat wie -Geschäftsführung hinsichtlich grundsätzlicher Verbundthemen. (ahu)

www.vfm.de